



UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE MÉXICO

**PROGRAMA DE POSGRADO EN ECONOMÍA
FACULTAD DE ECONOMÍA**

**INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA Y GLOBALIZACIÓN:
LA EXPERIENCIA DE LA INDIA, 2000-2012**

T E S I S
**QUE PARA OPTAR POR EL GRADO DE:
MAESTRO EN ECONOMÍA**

**PRESENTA:
JESÚS SOSA ARISTA**

**TUTORA PRINCIPAL:
DRA. MARÍA EUGENIA CORREA VÁZQUEZ**
Facultad de Economía, UNAM

**MIEMBROS DEL COMITÉ TUTOR:
DRA. MARGARITA CAMARENA LUHRS**
Instituto de Investigaciones Sociales, UNAM

DR. SERGIO CABRERA MORALES
Facultad de Economía, UNAM

DR. WESLEY C. MARSHALL COLIN
Universidad Autónoma Metropolitana-Iztapalapa
MTRA. PATRICIA RODRÍGUEZ LÓPEZ
Instituto de Investigaciones Económicas, UNAM

Ciudad de México, noviembre de 2014



Universidad Nacional
Autónoma de México

Dirección General de Bibliotecas de la UNAM

Biblioteca Central



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.

Contenido

Introducción General	1
Capítulo I. Aproximaciones a las teorías de la inversión extranjera directa	
Introducción	7
I.1 Historia del paradigma ecléctico.....	11
I.1.1 Enfoque del poder del mercado y la teoría de la organización industrial	11
I.1.2 Teorías de la localización o enfoques macroeconómicos	17
I.1.3 Teorías de internalización.....	23
I.2 El paradigma ecléctico de Dunning: generalidades.....	26
I.3 Dunning: el paradigma ecléctico	30
I.4 La senda de inversión y desarrollo	36
I.5 La escuela de Uppsala.....	42
Capítulo II. Inversión Extranjera Directa y globalización	
Introducción	44
II.1 El cambiante concepto de la inversión extranjera directa en un contexto globalizado.....	46
II.2 Tendencias mundiales de la inversión extranjera directa	49
II.3 Tendencias regionales de la inversión extranjera directa	59
II.4 Globalización, internacionalización y mundialización.....	66
Capítulo III. Datos históricos y económicos recientes de India	
Introducción	71
III.1 Colonia e independencia hindú: una aproximación general	72
III.2 India y políticas gubernamentales liberalizadoras	79
III.3 Las multinacionales: una visión de conjunto	90
III.4. Consideraciones respecto de la información estadística	95
III.5 Indicadores económicos de la India	100
Capítulo IV. Inversión extranjera directa en India	
Introducción	112
IV.1 Inversión extranjera directa en la India desde una óptica Macroeconómica	113
IV.2 Aumento de los flujos de salida de inversión extranjera directa	123
IV.3 La inversión extranjera directa en la India con un enfoque Mesoconómico.	128
Conclusiones generales	139
Anexo: Cuadros Capítulo II.....	149
Anexo: Cuadros Capítulo III.....	156
Anexo: Cuadros Capítulo IV	169
Bibliografía Capítulo I. Aproximaciones a las teorías de inversión extranjera directa	176
Bibliografía Capítulo II. Inversión extranjera directa y globalización	178
Bibliografía Capítulos III y IV Datos históricos, económicos e inversión extranjera directa en India ...	179
Lista de cuadros y gráficas.....	185

Introducción General

En el presente trabajo se analiza la inversión extranjera directa en la India para el período que va del año 2000 al 2012. El objetivo es delinear el escenario mundial de los movimientos de capital productivo hacia ese país y su posible impacto macroeconómico.

El estudio se enmarca dentro del proceso de globalización que desde finales del siglo pasado ha tomado vigor, caracterizado por crisis recurrentes y la disminución del ritmo de acumulación capitalista en el polo desarrollado. En el marco de este entorno, la realidad ha mostrado que se han producido desigualdades económicas y ello se traduce en un marcado aumento de los flujos de capital entre países desarrollados y en desarrollo.

Las ideas sobre inversión extranjera directa están muy polarizadas; la percepción de los académicos y de los responsables de la política económica va desde su condena hasta la convicción de que ayuda al desarrollo nacional de las economías, completando la inversión realizada por los agentes nacionales. La apertura de nuevos canales de comercialización, la introducción de nuevos productos, tecnologías y técnicas de gestión y la capacitación de los recursos humanos son los puntos fuertes de las posturas a favor. La parte condenatoria argumenta que las estrategias de deslocalización llevadas a cabo por las empresas transnacionales desarticulan la planta productiva local en las que se alojan, y que al migrar la producción al extranjero deja sin empleo a la fuerza de trabajo de las naciones emisoras. Lo anterior tiene efectos tarde o temprano, en los sectores económicos, y en la estructura económica en su conjunto, de forma negativa.

El trabajo centra su esfuerzo al analizar Asia, región que tiene dos gigantes económicos: China e India. La argumentación gira en torno a la India, pero podrá constatarse que la inversión extranjera directa con destino a estos países ha experimentado fuertes aumentos en las pasadas dos décadas, constituyéndose en los principales polos de atracción de estos flujos de capital. Al mismo tiempo, las principales políticas económicas que otorgan al mercado un papel protagónico como asignador óptimo de recursos, han favorecido la liberalización significativa de los regímenes sobre inversión extranjera directa. No obstante, la inversión no fluye como se desea –o como se esperaba- y se concentra en aquellos sectores que, desde la perspectiva estratégica de expansión de la empresa transnacional, son más rentables o son prioritarios en los encadenamientos productivos globales.

Dada la importancia que estos flujos han tenido a lo largo del siglo pasado, pero sobre todo al inicio del nuevo, la investigación está delimitada, en lo fundamental, por una interrogante en torno a la inversión extranjera directa: ¿es suficiente la liberalización de la economía receptora y un trato más amable a las empresas transnacionales para que la India logre atraer mayores flujos de inversión directa?

Esta pregunta es complementada con otras más que surgen a partir de un análisis más específico del problema de estudio, tales como: ¿han contribuido al desarrollo económico de la India los crecientes flujos de inversión extranjera directa?, ¿es suficiente esta política para cumplir el objetivo de atracción?, ¿cuáles son los determinantes de la expansión estratégica de las empresas transnacionales? Contestar a todas es una tarea ardua y complicada, pero sirven de referente al problema, objeto de estudio.

De tal suerte, en esta investigación se trata de comprobar la hipótesis de que el capital extranjero utiliza la inversión extranjera directa como vehículo principal de acceso a las economías externas, concretamente la hindú. Se analiza la economía India para el periodo que va del año 2000 al 2012, y lo que interesa es observar el comportamiento de este tipo de inversión en un entorno de crisis financiera mundial iniciada en el año 2007 y en un contexto globalizado. Se parte del supuesto de que existen vínculos entre las estrategias de deslocalización de las actividades productivas implementadas por las empresas transnacionales y las políticas de apertura liberalizadora puestas en marchas desde los inicios de los años noventas por el gobierno hindú, hasta el período reciente.

La recopilación de datos estadísticos, informes y publicaciones de comunicados de política económica respaldan las ideas centrales de este trabajo. Aún cuando subsisten varias lagunas, este proyecto logrará su objetivo si suministra referencias útiles para un análisis de mayor profundidad sobre el impacto de la penetración e internacionalización transnacional acompañado de políticas liberalizadoras de corte neoliberal.

La investigación consta de cuatro capítulos, además de esta introducción. En la primera parte se consideran algunos de los paradigmas teóricos más importantes relativos a la inversión extranjera. Esta parte del trabajo se dedica a presentar y analizar los enfoques teóricos que intentan explicar el fenómeno. Se contemplan aquí las teorías tradicionales de comercio internacional, el paradigma ecléctico de Dunning, los enfoques del poder del

mercado y la teoría de la organización industrial, las teorías de la localización e internalización y el enfoque o escuela de Uppsala. Debido a la polémica en torno al tema de las corporaciones multinacionales, es difícil afirmar que se ha escogido un enfoque no tendencioso –o como se dice, sin sesgo ideológico-. El modelo elegido para este fin es el paradigma ecléctico¹ de Dunning de 1976 (o paradigma OLI, siglas de *ownership, location, internalization*) presentado junto con comentarios sobre sus predecesores en la economía internacional y la organización industrial. Uno de ellos es el punto de vista de Kiyoshi Kojima, más cerca de la teoría neoclásica de la ventaja comparativa ricardiana que intenta explicar la inversión extranjera directa, incorporando dentro de la dotación de factores de los países a la tecnología, complementando así las teorías tradicionales de comercio internacional.

Entre los aportes que a partir del paradigma OLI nos ofrece Dunning, se encuentra un útil esquema que denomina la senda de inversión y desarrollo. Este aporte ayuda a entender la relación entre la posición inversora interna y externa de una economía y su nivel de desarrollo económico relativo al del resto de las economías. El capítulo termina con un análisis de la escuela de Uppsala, la cual desarrolla modelos para comprender el proceso de internacionalización, llevada a cabo como estrategia de expansión por la empresa trasnacional.

El segundo capítulo presenta las principales tendencias globales y regionales de los flujos de inversión extranjera directa. Se ofrecen algunas consideraciones sobre la misma, exponiéndose las definiciones necesarias para su comprensión, en un mundo en donde el concepto y su medición cambian continuamente. Los dos siguientes incisos del capítulo ofrecen un panorama del comportamiento de los flujos mundiales y regionales, enfatizando el arribo de grandes sumas de capital en la modalidad de inversión extranjera directa a la India. El capítulo concluye con un breve caracterización de la globalización, internacionalización y mundialización como fenómenos en curso para todas las economías de los países del orbe.

En el tercer capítulo se utilizan datos históricos y económicos del pasado reciente de la India publicados por los organismos internacionales y las instituciones del país. Aquí se

¹ Desarrollado por Dunning (1976) bajo la definición de *paradigma ecléctico*.

pone especial énfasis en la descripción de las transformaciones de la economía hindú ocurridas a partir de la etapa de liberalización, que comienzan a principios de los años noventas. Se hace un breve resumen de los acontecimientos más sobresalientes que han modificado los puntos de vista gubernamentales sobre la inversión extranjera directa desde su independencia, y se revisan los indicadores macroeconómicos importantes y su desempeño. El capítulo finaliza con algunas consideraciones respecto de la información estadística, destacando el hecho que pueden existir discrepancias entre las fuente consultadas y que la brecha de inversión extranjera directa entre la India y China no es tan grande como puede haberse sugerido por las cifras oficiales.

En el cuarto y último capítulo se realiza el examen de la inversión extranjera directa desde una perspectiva macro y mesoeconómica. El escenario mundial se desenvuelve en un entorno de globalización altamente competitivo, y aun se padecen los síntomas de la crisis financiera mundial iniciada en el año 2007, pues las multinacionales de todo el mundo se interesan en aumentar sus ingresos a través de este tipo de inversión mediante la atracción de nuevas fuentes de demanda, y la posibilidad de entrar en mercados rentables a fin de aprovechar las ventajas monopólicas que poseen. Al mismo tiempo, los gobiernos de los países compiten por atraer mayores flujos de inversión. Esto ayuda a entender los flujos de salida por concepto de desinversiones/repatriaciones, remisión de utilidades y pago de dividendos que se registran en el periodo de análisis. Asimismo, para comprender el incremento de los flujos de salida de inversión extranjera directa con destino al mundo realizado por las multinacionales hindús. Por ello se examinan empíricamente los principales factores determinantes del flujo de entrada de inversión extranjera directa en la India en el período posterior a la reforma. Se finaliza con un análisis para los sectores textil y farmacéutico pues incluyen empresas de capital extranjero y son áreas clave a nivel global por su bajo coste laboral.

El trabajo pone punto final con algunas conclusiones generales. En primer lugar, las economías desarrolladas poseen y dominan la mayor parte de los flujos de inversión extranjera emitida y recibida, pero en 2007 cuando inicia la crisis económica y financiera se registra un cambio en los flujos, dando paso a un aumento importante en la cuota de participación de las economías periféricas, como emisores y receptores mundiales. En segundo lugar, en el caso de la India el PIB real y otros agregados macroeconómicos crecen

favorablemente en la etapa de fuerte liberalización (1991-2010) en contraste con la etapa de liberalización moderada (1980-1990). Por último, para la economía hindú la etapa que inicia en los años noventa, se caracteriza por el incremento de los flujos de capital privado en la forma de inversión extranjera directa concentrándose en los sectores comunicaciones, construcción y los servicios. Este fenómeno que posiciona al país entre los veinte primeros receptores mundiales de este tipo de inversión, es acompañado por la promoción del gobierno a fin liberalizar la economía, el cual permite una mayor apertura de la cuenta corriente y de capital.

Para terminar esta introducción, deseo expresar mi agradecimiento a la Universidad Nacional Autónoma de México, a la Facultad de Economía, al Posgrado de Economía, al Instituto de Investigaciones Económicas y especialmente al Programa de Apoyo a Proyectos de Investigación e Innovación Tecnológica (PAPIIT) por otorgarme la beca para la obtención de grado dentro del proyecto Deuda, circuitos financieros y deflación con clave número RN300612 por ser instituciones fundamentales en mi formación profesional, porque sin ellas seguramente sería más ardua la reflexión crítica de los problemas humanos actuales.

Igualmente quiero expresar mi más sentido y profundo agradecimiento a la Dra. Eugenia Correa Vázquez, incansable formadora de economistas profesionales y directora de esta tesis. Por su paciencia y orientación. Sin su apoyo, experiencia y consejo este documento estaría aún en el tintero.

También externo mi más sincera gratitud a mis sinodales, Dra. Margarita Camarena Luhrs, Mtra. Patricia Rodríguez López, Dr. Sergio Cabrera Morales, Dr. Wesley Marshall Colín, por tomarse el tiempo de revisar y darme útiles comentarios y observaciones que han enriquecido incalculablemente la versión final de este documento. A ninguno de ellos puede imputarse los errores, omisiones y las opiniones aquí vertidas.

Agradecimientos especiales a la Dra. Alicia Girón y a la Dra. Eugenia Correa, quienes me permitieron participar en sus seminarios de doctorado, y en las conferencias, coloquios y mesas redondas que ellas organizan cuando ya estaba escrito casi la primera mitad de este trabajo. El nivel académico de estos eventos y las discusiones ahí realizadas reafirmaron algunas de las ideas hasta entonces escritas, pero también reformularon y abrieron otras que

le dieron forma final a la investigación. Tengo una deuda enorme con mis compañeros del seminario de doctorado con quienes entablé una buena amistad e intercambié puntos de vista esclarecedores respecto de nuestras respectivas investigaciones. Pero no mencionaré el nombre de ninguno de ellos.

Asimismo, quiero expresar mi agradecimiento a la Dra. María Eugenia Romero Sotelo, Jefa de la División de Estudios de Posgrado y al Dr. Arturo Huerta González, Coordinador del Posgrado en Economía por la disponibilidad y el trato amable del que siempre fui objeto. A la Mtra. Irma E. Esquivel, Responsable de la Biblioteca “Ramón Ramírez Gómez” y las bibliotecarias Lucía, Alma Lilia, Carolina, Patricia, Cecilia Elvira, Rosa María, quienes amablemente me prestaron ayuda con los materiales bibliográficos. A la Lic. Dulce María Ruedas, responsable de Servicios Escolares y sus colaboradoras Araceli Martínez y Juana Romero por mostrarse siempre dispuestas a orientarme en el trámite administrativo.

Capítulo I. Aproximaciones a las teorías de la inversión extranjera directa

Introducción

Soy un hombre, y nada de lo humano me es ajeno.

Karl Marx

Debido al gran crecimiento de los movimientos internacionales de capital en la forma de inversión extranjera directa², y a la gran concentración a escala internacional y regional³, desde hace algún tiempo se han publicado un buen número de libros y artículos con enfoques que pretenden explicar las causas y los efectos de estos flujos financieros. Pese a ello, no hay consenso sobre los factores de *localización* que motivan a las empresas⁴ a utilizar capital con fines productivos; o no existe o es parcial e incompleto⁵. El enfoque teórico tradicional, al que se recurre para la explicación del destino final de los flujos —las teorías tradicionales de comercio internacional— no contempla diferencias en productividad, infraestructuras y el efecto del capital humano. Esta escuela supone que el movimiento de los flujos, dada una cierta dotación factorial, se debe al diferencial salarial. Si esto fuera así, no tiene una explicación para los grandes flujos observados entre países con un avanzado grado de desarrollo. Desde este punto de vista, no es el marco más idóneo para estudiar la localización de la inversión extranjera directa (FDI en adelante, por sus siglas en inglés *foreign direct investment*). Por otro lado, el denominado paradigma ecléctico intenta ofrecer un marco analítico identificando los factores potenciales sobre la elección de la localización

² Este capítulo sigue fundamentalmente a Dunning (1993a, 2000, 2008).

³ La UNCTAD, en su *World Investment Report 2013*, publica que, “en las entradas de IED de las economías en desarrollo resultaron ser mucho más resistentes que las de los países desarrollados, pues registraron su segundo nivel más alto, aunque disminuyeron ligeramente (en un 4%) hasta 703.000 millones de dólares en 2012. Representaron un porcentaje récord del 52% de las entradas de IED en todo el mundo, superando en 142.000 millones de dólares —por primera vez en la historia— las corrientes recibidas por las economías desarrolladas. La clasificación mundial de los principales receptores de IED refleja también un cambio en los patrones de las corrientes de inversión: 9 de los 20 receptores principales fueron países en desarrollo. Por regiones, las corrientes hacia los países en desarrollo de Asia y América Latina permanecieron en niveles históricamente altos, pero el crecimiento se desaceleró. África experimentó un aumento interanual de las entradas de IED en 2012”.

⁴ En las páginas siguientes, se hace una definición más detallada del concepto empresa. Aquí resalta la definición que hace Caves (1996:1): la empresa multinacional (*mutinational enterprise*, MNE) es definida aquí como una empresa que controla y maneja establecimientos de producción —plantas— localizados en al menos dos países. Es una simple subespecie de la firma multiplanta. Usamos el término “empresa” (*enterprise*) mas que “compañía” (*company*) para dirigir la atención al nivel de coordinación jerárquico más alto en las decisiones de negocios; una compañía, ella misma multinacional, puede ser la subsidiaria controlada de otra firma.

⁵ Dunning (1973).

final. Otros aportes, algunos de carácter empírico o matizando otros aspectos del capital físico o financiero, le dan forma a los estudios más recientes.

Ante esto, el presente capítulo describe los principales enfoques, e intenta puntualizar las obsesiones de las aportaciones teóricas que sobre el fenómeno de la producción internacional se han escrito. Para ello, resulta imprescindible definir algunos conceptos relacionados con el tema, que serán útiles a lo largo del presente trabajo.

Un actor fundamental para la comprensión de la producción internacional y de la inversión extranjera directa es el inversionista foráneo. Más concretamente, las empresas que controlan y manejan este tipo de inversión, a las que se les conoce como corporaciones multinacionales (MNC's, por sus siglas en inglés *multinational companies*) o trasnacionales.⁶ En este trabajo se usan indistintamente los términos inversionista extranjero, trasnacional y multinacional como una misma entidad, pero son claras las diferencias. “Trasnacional” expresa mejor la idea de que la empresa opera, a partir de una base, por sobre las fronteras nacionales. La “multinacionalidad”, es una ficción, ya que estas empresas se encuentran estrechamente vinculadas a un determinado Estado.

El Fondo Monetario Internacional (FMI) define a la inversión extranjera directa como una categoría de la inversión transfronteriza relacionada con el hecho de que un inversionista residente en una economía ejerce el control o un grado significativo de influencia sobre la gestión de una empresa en un país distinto de su propia economía (FMI, 2009). Por otro lado se afirma que “la definición misma de la inversión extranjera directa plantea problemas graves. Lo que se busca es medir el grado en que las empresas y personas extranjeras controlan la producción de Estados Unidos, sin embargo, no es fácil de definir con precisión, ya sea la nacionalidad de la firma o que constituye el control” (Graham y Krugman, 1991).

Debido a ello en este trabajo una empresa multinacional o trasnacional es aquella que emplea inversión extranjera directa y controla o posee, o lo hace de alguna manera, actividades de valor añadido en dos o más países. Esta definición de la empresa multinacional es ampliamente aceptada en los círculos académicos y los negocios.

⁶ En el presente trabajo, inversionista extranjero y corporación trasnacional o multinacional son términos equivalentes. Antes de los 60's fueron llamadas empresas multi-territoriales. En los 60's Hymer y Vernon las definieron como empresas que participan en la FDI (véase Dunning 1993a:4).

(Dunning & Lundan, 2008). Algunas de ellas se dedican únicamente a realizar operaciones de comercialización (sólo efectúan operaciones de importación y exportación). La característica de la trasnacional es que, aparte de realizar operaciones comerciales transfronterizas, poseen y controlan actividades productivas en el extranjero, es decir, están alojadas en un país huésped con el fin de realizar actividades productivas generadoras de valor. Es así como la trasnacional se convierte en una empresa multiplanta, cuya particularidad es que al menos una de sus sucursales/planta está localizada en el exterior.

La expansión territorial de la producción de una empresa fuera de sus fronteras se logra por el acto de efectuar inversiones extranjeras directas. Ésta es diferente de la inversión de portafolio (indirecta, o de cartera como también se la conoce). La primera implica la transferencia de activos o productos intermedios. Aquí se incluye el capital financiero, la transmisión de experiencia organizacional y de administración, tecnología, espíritu empresarial, estructuras de incentivos, valores y normas culturales y acceso a los mercados más allá de las fronteras nacionales. La segunda, la inversión indirecta, se refiere únicamente a la transferencia de capital financiero para la compra de instrumentos financieros. La inversión extranjera directa no es ningún cambio en la propiedad, en otras palabras, el poder de control de la toma de decisiones sobre el uso de los recursos transferidos permanece en manos de la entidad inversora (Dunning *et al.*, 2008). De manera más concreta Hymer indica, “si el inversionista controla directamente la empresa extranjera, su inversión se llama inversión directa (FDI). Si él no controla su inversión es de portafolio” (Hymer, 1976:1). “La inversión extranjera directa es definida formalmente como posesión de activos por residentes extranjeros para propósitos de controlar el uso de esos activos” (Graham y Krugman, 1991).

Es fácil advertir que la manera usual de control y propiedad sobre una filial o planta transfronteriza es mediante el uso de la inversión extranjera directa. Además que la casa matriz es la dueña de la propiedad y el control sobre las filiales y la inversión. Aunque este tipo de inversión es un mecanismo mediante el cual se transfiere tecnología y conocimientos entre la matriz y las filiales, no es el único: las licencias y alianzas cooperativas son también modalidades del desarrollo de la expansión de las trasnacionales en el exterior.

De acuerdo con Dunning, dos teorías permiten analizar el fenómeno de la producción internacional. La primera es la teoría de las empresas multinacionales, la cual explica la existencia y crecimiento de las MNC's. La segunda, es la teoría de las actividades de las multinacionales, cuyos objetivos son identificar y evaluar los determinantes de la producción de este tipo de empresas. Aunque las dos áreas temáticas son similares entre sí, la primera está más orientada a la microeconomía y se centra en las razones de la transnacionalidad, mientras que la segunda se interesa en explicar los factores que influyen en la capacidad y voluntad de algunas empresas o países para participar en actividades de valor añadido en el extranjero, la inversión extranjera directa por ejemplo.

Aunque la teoría de las empresas multinacionales y la producción internacional son recientes, es posible encontrar ya algún desarrollo al respecto en trabajos como en los de Adam Smith, E.G Wakefield, David Ricardo, Alfredo Marshall y Carlos Marx, entre otros. En el pasado se tenía poco interés en el estudio de la empresa como unidad organizacional o institucional, no fue sino hasta principios de los años sesenta que algo parecido a una teoría de la inversión extranjera directa fue formulado (Dunning, 1993). No obstante la existencia de otros enfoques, el paradigma ecléctico de Dunning es la explicación teórica con mayor aceptación hoy día.

Para Dunning (1993a), esas contribuciones teóricas se desarrollaron por las siguientes razones:

- porque reflejan el proceso de aprendizaje de los estudiosos.
- por la pérdida de validez de teorías y explicaciones pasadas, ya que el mundo económico cambia de continuo.
- es claro que las explicaciones pasadas referentes a las multinacionales y a la actividad de éstas fueron diseñadas para explicar diferentes tipos de aspectos del mismo fenómeno. (el “porqué”, el “dónde”, el “cómo” y el “cuándo” de la producción internacional).
- la existencia de diferentes tipos organizativos. Por ejemplo la adquisición de empresas contra nuevas adquisiciones, diferencias entre inversión inicial e inversiones posteriores.
- diferencias en los enfoques entre quienes buscan analizar la dinámica de la inversión extranjera directa como parte de la senda de internacionalización de las empresas y los interesados en el enfoque estático.
- diferentes perspectivas desde las que se analiza la producción internacional, por ejemplo el enfoque de los juristas, teóricos de la organización industrial, geógrafos económicos y especialistas en comercio.

I.1 Historia del paradigma ecléctico

La construcción de paradigma ecléctico tiene sus cimientos en las aportaciones que se hacen a la producción industrial, la cual evoluciona por los aportes de las teorías de la localización de recursos, de la internalización de productos y factores intermedios y la teoría de la organización industrial. La explicación de Dunning (2008:80-81) es que en el campo de la producción industrial cada una de estas teorías se asocia con una determinada línea de investigación.

- i) La primera línea la desarrollan algunos economistas, cuyos análisis parten de una perspectiva macroeconómica de la actividad de la empresa multinacional, y su preocupación es explicar el porqué los países utilizan la inversión extranjera directa. Estos trabajos, usualmente fundamentados en modelos neoclásicos de comercio, tienden a enfocarse en las variables específicas de localización y en los motivos por los que algunas empresas de un país particular tienen distintas propensiones a realizar operaciones comerciales o de FDI.
- ii) Una segunda línea la desarrollan estudiosos que, interesados en el comportamiento de la empresa individual, explican tanto la existencia como el crecimiento de las empresas multinacionales. Esta escuela de pensamiento considera a este tipo de empresas como una jerarquía administrativa que internaliza los mercados externos de productos intermedios, utilizando comercio intra-firma al margen del sistema de precios del mercado. Su base teórica es la teoría de los costes de transacción y la teoría de la empresa.
- iii) Un tercer grupo de economistas desean responder a dos preguntas: 1) por qué las empresas de una nacionalidad pueden penetrar un mercado exterior compitiendo con las empresas locales, y 2) por qué desean controlar actividades generadoras de valor agregado fuera de sus fronteras. La base teórica de esta corriente de pensamiento es la teoría de la organización industrial.

Con la finalidad de ser más específicos, los tres siguientes apartados desarrollan los principales elementos de cada uno de estos enfoques, resaltando los fundamentos o bases en que se sustentan y sus conclusiones o limitaciones. Los cuales sirven como antecedente a los incisos I.2 y I.3, en los que se expone con mayor detalle el paradigma ecléctico de Dunning o paradigma OLI.

I.1.1 Enfoque del poder del mercado y la teoría de la organización industrial

Esta corriente de pensamiento intenta responder a la pregunta ¿por qué existen empresas transnacionales?, más precisamente, ¿cómo es posible que una empresa de un determinado país pueda abastecer un mercado exterior compitiendo con empresas locales?, sobre todo

porque estas empresas poseen la ventaja de conocer mejor el mercado nacional. Para dar respuesta a estas interrogantes se argumenta que una empresa debe disponer de ventajas, de producción o de transacción, respecto de las empresas locales o de otras transnacionales que pudieran abastecer ese mercado. Estas son ventajas de propiedad (ventajas O) porque pertenecen a (o solo las pueden utilizar) la empresa que las posee y utiliza. El resto de los competidores no cuenta con estas ventajas.

Según el enfoque anterior, resulta evidente que para que una empresa abastezca al mercado exterior debe disponer de esta ventaja. Como indica Dunning (1998:28) “la posesión de ventajas O (*ownership*) es un requisito previo necesario o la implicación extranjera”. De tal suerte, poseer dichas ventajas es prerrequisito a la realización de una operación internacional, ya sean exportaciones, concesión a una empresa extranjera del uso de una licencia (o patente) o la inversión extranjera directa. La existencia de este tipo de ventajas no tienen que ver con el desarrollo de la actividad internacional (Dunning, 2000).

Stephen Hymer dio origen a este enfoque con su tesis doctoral realizada en 1960, pero publicada póstumamente hasta 1976 (Hymer, 1976)⁷. Según Cantwell (2000:13), Hymer fue el primer autor en separar la teoría de la producción industrial de las teorías del comercio internacional y de los movimientos de capital de cartera. Hymer, al poner en duda el planteamiento neoclásico, plantea que los flujos internacionales de inversión directa no pueden explicarse por las diferentes dotaciones de capital existente entre países, ni por el diferencial de tasa de interés entre ellos, debido a que la inversión extranjera se efectúa incluso entre países con tasas de interés similares o idénticas. Las diferencias de los tipos de interés entre países pueden dar lugar a inversiones de cartera, pero no directas. “La teoría de la producción internacional data de 1960 cuando Hymer, mostro que la teoría del comercio y movimiento de capitales internacionales no explicaban las operaciones extranjeras de las MNC’s” (Cantwell 2000:12).

⁷ “A pesar de que hoy en día esta propuesta puede parecer tan obvia que no merecería mayor discusión sobre su validez, en 1960 no lo era tanto. El profesor Kindleberger recomendó en esa época que la tesis donde Hymer elaboraba estas ideas fuera publicada por la editorial del Instituto Tecnológico de Massachusetts, la cual acostumbraba, previa aceptación de un jurado calificador, editar las tesis y los trabajos más destacados que fueran producidos en el Instituto. El comité calificador en ese momento no consideró las ideas contenidas en la disertación de Hymer como una contribución lo suficientemente importante como para merecer su publicación, por lo que fue rechazada. La tesis, sin embargo, empezó a ganar mucha popularidad al aparecer citada con inusitada frecuencia en la bibliografía especializada y tuvo amplia divulgación por medio de fotocopias. Finalmente en 1976, dos años después de la prematura muerte de Hymer, el comité calificador revirtió la decisión de 1960 y se publicó póstumamente este valioso trabajo en su versión original con un prólogo del profesor Kindleberger” (Naim, 1986:229).

Uno de los argumentos en la tesis de Hymer, es la comprobación de que algunas inversiones de las empresas transnacionales efectuadas en los países anfitriones se realizan con endeudamiento local, es decir, usan fondos y pagan intereses a la tasa de interés del país receptor de la inversión. Este hallazgo puso en entredicho el supuesto neoclásico, que indica que para atraer al capital extranjero el tipo de interés del país receptor debe ser más alto, debido a la escasez de capital imperante en el país. La evidencia empírica demostró algo distinto.

Hymer distingue entre dos tipos de movimientos internacionales de capitales privados de largo plazo: inversión extranjera directa e inversión de portafolio. Fundamentalmente, la distinción entre ambas tiene que ver con quién controla la empresa en la que se efectúa la inversión. Si el inversionista se hace cargo directamente de la empresa extranjera, su inversión es directa (FDI). Si él no controla su inversión, entonces es de portafolio. Al ejercer el control el inversor garantiza la seguridad de su inversión y elimina la competencia de otras empresas, asegurando que éstas no tengan acceso a la apropiación de habilidades y capacidades de la empresa inversora. En palabras de Hymer (1976),

La teoría de la tasa de interés no explica el control. Si deseamos explicar la inversión directa, necesitamos explicar el control. Hay dos razones principales por las que un inversionista buscará controlar una empresa: inversión directa tipo 1, tiene que ver con el uso prudente de los activos. Según ella, el inversionista busca el control sobre la empresa para garantizar la seguridad de su inversión. Esta razón aplica a la inversión doméstica también, aunque es muy similar a la teoría de inversión de portafolio. La tasa de interés es el factor clave en ambas; la inversión directa tipo 2, llamada también operaciones internacionales. Es otro tipo de inversión directa que no depende de la tasa de interés. El control de la empresa extranjera es deseado a fin de remover la competencia entre esa empresa extranjera y empresas en otros países. O el control es deseado con la finalidad de apropiarse sobradamente de las ganancias sobre ciertas habilidades (p. 24-25)... Cuál método escoja (el inversor) depende ampliamente del grado de imperfección del mercado (p. 26).

La tesis de Hymer es una teoría de la producción internacional. El punto de partida de sus planteamientos es la teoría de la empresa, basada en el perfil que sobre la misma había planteado Coase (1937). Su explicación del porque las empresas se mueven fuera de sus fronteras y establecen producción internacional se sustenta en la teoría de la empresa y de la organización industrial (Cantwell: 2000:12). Para Hymer, la empresa es entendida como un mecanismo institucional que sustituye al mercado internalizándolo cuando hay fallos en éste. La existencia de oligopolios en algunos sectores de la producción se explica por la

existencia de estos fallos. Para la empresa la detección de fallas en el mercado es el detonador para impulsarlas a ser ellas mismas las que exploten de forma directa sus ventajas competitivas, tratando de maximizar las ganancias mediante el control central y la propiedad de afiliadas situadas en diversos mercados transfronterizos, utilizando para ello los procesos de integración vertical u horizontal.

Hymer argumenta que para que una empresa penetre un mercado exterior debe disponer de una serie de ventajas sobre sus competidores, es decir, empresas locales/extranjeras que operen en ese mercado. Esto es así porque en los mercados existen barreras a la entrada. Dichas barreras benefician a las empresas ya existentes y hacen difícil la creación de nuevas empresas competidoras.⁸ El análisis de las barreras a la entrada en las operaciones internacionales efectuado por él, plantea que las firmas locales disfrutan de ventajas sobre las empresas extranjeras, por ejemplo: un mayor conocimiento en la economía, lenguaje, leyes y su política, así como riesgos de fluctuaciones del tipo de cambio, tratamiento discriminatorio, entre otros. Para la trasnacional extranjera adquirir estos conocimientos puede ser considerable. Estas barreras son compensadas por la ardua labor de las áreas funcionales implicadas en los procesos de fabricación y comercialización de un producto de las trasnacionales: capacidad tecnológica e innovadora, acceso a insumos más baratos, función de producción más eficiente, economías de escala, canales de distribución, productos diferenciados, son algunas de las ventajas.

Según Dunning, “estas ventajas, las cuales se asume son propiedad exclusiva de la empresa extranjera (de ahí la expresión ventaja de ‘propiedad’), implica la existencia de algún tipo de falla estructural del mercado” (Dunning, 1992: 84). Explotar las ventajas permite a las empresas el aumento de las operaciones internacionales, lo que a su vez se traduce en mayor poder del mercado, generando un proceso de concentración en los mercados exteriores. Por estas razones es que a dichas ventajas se les llama ventajas monopolistas, ya que su utilización y la existencia de productos diferenciados en la expansión internacional de la empresa se traduce en una estrategia ofensiva a fin de explotar o aumentar su poder monopolístico.

⁸ Bain señala, en su análisis de las barreras a la entrada, que los tres tipos de barreras (o ventajas para las empresas ya existentes) son: menores costos absolutos, existencia de productos diferenciados y economías de escala (Bain, 1956)

Cantwell enuncia la definición del poder del mercado, de Sanjaya Lall (Lall, 1976:1343), en los siguientes términos “el poder del mercado puede ser entendido simplemente como la habilidad particular de la empresa, actuando por su cuenta o en colusión, de dominar sus respectivos mercados (y de esta forma ingresar mayores ganancias), por ser más seguras, o aun por ser más eficientes que en una situación de mayor competencia efectiva... El concepto puede, por supuesto, ser aplicado tanto a compradores (monopsonistas) como a vendedores”. Las fallas en el mercado junto con las ventajas permite a las empresas la explotación interna, dejando la opción de las licencias para otro momento. Por otro lado, una vez que el mercado se satura por una única empresa (monopolio), o unas pocas (oligopolio), la única posibilidad de aumentar el poder del mercado es invirtiendo fuera de las fronteras, generando la concentración del mercado exterior. Cuando esto ocurre se reduce la competencia y se elevan las barreras a la entrada de nuevos competidores, lo que permite elevar la tasa de ganancia (Cantwell, 2000:15).

En este sentido el análisis de Hymer es limitado porque se concentra en la explicación de las razones por las que una empresa efectúa actividades productivas generadoras de valor en el exterior, y no explica las operaciones de las multinacionales cuando estas ya están implantadas afuera. Para superar la limitación, autores como Kindleberger (1969) o Caves (1971) elaboran sus análisis desde la perspectiva de la estructura organizativa de los mercados donde operan las empresas trasnacionales, cuya característica es el mercado oligopólico. Estos trabajos se cimentan en la teoría de la organización industrial, enfatizando no tanto el comportamiento de la empresa individual sino la estructura de los mercados donde ésta opera. “En la teoría del poder del mercado el vínculo causal primario es que los mercados determinan el comportamiento de las empresas, y no al revés” (Cantwell, 2000:15). Visto de esta manera, la internacionalización de las ventajas de propiedad es un medio para elevar la tasa de beneficio y no para aumentar el poder del mercado mismo.

Kindleberger (1969) analiza el comportamiento de la empresa multinacional como una función de una estructura de mercado caracterizada por la competencia monopolista entre productos diferenciados, más que como un agente enfrentado a la interacción oligopólica con otras empresas (Cantwell, 2000:16). Caves (1971) desarrolla un análisis similar, partiendo del hecho de que la inversión extranjera directa se concentra en determinados

sectores y concluye que las características estructurales de estos sectores (mercados oligopólicos en países de origen y destino) son elementos determinantes de la inversión extranjera directa. También analiza los elementos determinantes de las inversiones horizontales (innovaciones o productos diferenciados, existencia de aranceles, y decisiones internacionales) y verticales (incertidumbre oligopólica y existencia y creación de barreras a la entrada).

Otra limitación de la aportación de Hymer es que no explica cómo la trasnacional elige el país extranjero donde se deben aplicar las ventajas de propiedad de la empresa, ni la dinámica que sigue la inversión extranjera o la temporalidad de la misma (es decir, cuándo efectuar dicha inversión). Vernon (1966) resuelve parcialmente esta carencia al realizar el análisis del ciclo de vida del producto, como será desarrollado más adelante. Aquí sólo enfatizamos el hecho de que con la utilización de un concepto microeconómico (el ciclo del producto) se explica un fenómeno macroeconómico (la inversión extranjera directa) de las empresas estadounidenses de posguerra, relacionando variables como competitividad, relaciones comerciales entre países y tipo de FDI recibida.

La perspectiva general de estos planteamientos radica en el supuesto de que la inversión extranjera directa reduce la competencia de las empresas en los mercados oligopólicos en que éstas operan. El resultado es una pérdida de bienestar y eficiencia, pues las multinacionales y sus actividades (incluida la FDI) serían ineficientes en el sentido de Pareto (Pitelis, 2000:196). La teoría de la internalización, revisada más adelante, compensará estos enfoques, ya que plantea la existencia de mercados imperfectos de bienes y factores intermedios como condición indispensable para que exista la inversión extranjera directa. La FDI y las empresas multinacionales son una solución a los fallos del mercado, además que la existencia de filiales extranjeras puede suponer el aumento de la competencia (Teece, 1981).

También es importante considerar que el enfoque de la acumulación tecnológica evolutiva plantea que las multinacionales y la internacionalización de la producción que ellas provocan contribuyen a mantener, incluso a incrementar, la competencia tecnológica oligopólica. Según este enfoque, las empresas compiten entre sí a través de la capacidad tecnológica innovadora. A mayor competencia tecnológica dentro de un sector, mayor el

incentivo de las empresas a realizar inversiones en el exterior, ya que la adaptación de nuevos conocimientos en un nuevo entorno le da a la empresa inversora nuevo conocimiento aplicable a ella misma en cualquiera de sus plantas (Cantwell, 2000:2).

I.1.2 Teorías de la localización o enfoques macroeconómicos

La teoría macroeconómica neoclásica y la marxista de los movimientos de capital externo no explican de forma satisfactoria el crecimiento internacional de la producción entre países industrializados en el mismo estadio de desarrollo. Los orígenes de éstas teorías datan de principios de los años cincuenta, y son el resultado de la crítica a la teoría tradicional del comercio internacional, de la misma manera que el trabajo de Hymer representa una crítica a la teoría internacional de los movimientos de capital. Al respecto, Dunning opina que, “en los modelos tradicionales del comercio (clásico o neoclásico), que fueron paradigmas dominantes en la economía internacional de los años cincuentas, sólo el ‘dónde’ de la producción llamó su atención. Las cuestiones relativas a la propiedad de la organización de la actividad económica fueron ignoradas” Dunning (2008:79).

Según Cantwell (2000:13), “los enfoques del desarrollo macroeconómico son varios, cubren la versión del ciclo de vida del producto desarrollado por Vernon; el enfoque de los economistas japoneses Kojima y Ozawa, el ciclo de inversión (o senda de inversión-desarrollo ‘*investment-development path*’) de Dunning, enfoques de estadio de desarrollo de Cantwell y Tolentino y enfoques que tratan con el papel de los factores financieros de la FDI como el de Aliber”.

Desde el punto de vista del modelo Heckser-Ohlin-Samuelson⁹ (H-O-S), la inversión se canaliza de los países abundantes en capital a los países abundantes en trabajo, es decir, viaja de los países donde el precio (tasa de interés) o rentabilidad del capital es bajo hacia los países con mayor rentabilidad de capital (o tasa de interés más alta). La idea central es que el reacomodo de estos flujos traerá como consecuencia la igualación a nivel mundial de

⁹ Hasta cerca de 1950, las doctrinas del desarrollo internacional consistían en una bien formada teoría del comercio internacional y su complementaria, pero menos desarrollada, teoría de los movimientos de capital. Por muchos años las teorías del comercio y del capital fueron paralelas; se aceptaba que el intercambio de bienes era, al menos, un parcial sustituto del comercio de factores. Eventualmente, los dos fueron formalmente integrados en un teorema de igualación de precios de factores por Samuelson y Mundell (Cantwell, 2000:13,14).

los precios de trabajo y capital, lo que se traducirá en una mayor eficiencia y un mayor bienestar.¹⁰

Los supuestos básicos de este enfoque son: la existencia de competencia perfecta, y la movilidad perfecta de bienes y factores de producción. La inversión extranjera directa es identificada como un movimiento de capital de portafolio, ya que son los diferenciales de tasa de interés los que originan el movimiento internacional de capitales. Es posible argumentar que este enfoque queda corto al suponer que la inversión extranjera directa es una sencilla transferencia de capital, pues no dimensiona el hecho del control (que, como señalan Dunning y Hymer, es una característica de la FDI), ni la incorporación de otros elementos presentes, como la transferencia de conocimientos, tecnología y habilidades. Siguiendo a Dunning,

El modelo de Heckser-Ohlin ha sido criticado en la literatura en varios terrenos, incluidos la irrealidad o inaplicabilidad de sus supuestos. Aquí deseamos destacar algunas de las implicaciones de tres de estos supuestos: inmovilidad de los factores, la identidad de la función producción y la competencia atomística. Las implicaciones son: primero, todos los mercados operan eficientemente; segundo, no hay economías externas de producción o mercadotecnia; y tercero, la información es sin costo y no hay barreras al comercio o a la competencia (Dunning 1998:14).

La crítica de Vernon a la teoría convencional del comercio fue construida para discutir sobre patrones de comercio internacional y de problemas de balanza de pagos. Se fundamentó en la idea del ciclo de vida del producto con una perspectiva microeconómica, lo que atrajo las miradas de los estudiosos del tema por el rápido crecimiento de la producción internacional entre Europa y los Estados Unidos. En palabras de Dunning, “en su clásico artículo publicado en 1966, Vernon uso un concepto microeconómico –el ciclo del producto– para ayudar a explicar el fenómeno macroeconómico, es decir, las actividades extranjeras de las multinacionales estadounidenses en el período de post-guerra” Dunning (2008:85). En otra parte indica, “él (Vernon) busco la respuesta a una pregunta diferente: ¿cuál es el proceso por el que las empresas de Estados Unidos se enfrentan ellas mismas a los mercados externos, particularmente en la industria manufacturera en los países desarrollados?” (Dunning 1998: 8).

¹⁰ En esta categoría está el modelo de Aliber (1970), al plantear la influencia del tipo de cambio en la elección del destino de la inversión (los países con monedas sobrevaluadas invertirían en países con monedas depreciadas).

El ciclo de vida del producto utilizado por Vernon constituye un intento de dinamizar el concepto de ventaja competitiva, dejando de lado los costos comparativos para enfatizar aspectos como la innovación, las economías de escala y la incertidumbre como elementos clave de las decisiones de internacionalización; además de relacionar la demanda de una economía con el tipo de actividad internacional que mantiene, y de exponer la inversión directa exterior y el comercio como dos fenómenos económicos interdependientes (Duran, 2001, Dunning 2008). Por otro lado, con Vernon se combinan la macroeconomía de la inversión extranjera directa con un enfoque microeconómico –el ciclo del producto–, considerando la eficiencia y las ventajas de la empresa, las cuales tienen una base nacional. Este modelo permite explicar la deslocalización de algunas actividades industriales de un país, Estados Unidos en el estudio de Vernon, con ventaja tecnológica respecto a otros países.

Según él, existen tres fases en el ciclo de vida del producto. La primera fase –lanzamiento–, se caracteriza porque la cuota de mercado es alta y estable, debido a las ventajas monopolísticas específicas que disfruta la empresa (producto diferenciado). Ya que la elasticidad–precio de la demanda es baja, el precio como ventaja competitiva es pequeño. Los gastos de investigación y desarrollo son elevados y hay un uso intensivo de capital. La producción no está estandarizada, y el producto sufre cambios continuamente. El mercado lo domina un número pequeño de empresas y la producción es destinada para satisfacer ese espacio.

En la segunda fase –madurez–, la inversión extranjera directa es una opción rentable para la empresa, debido a cambios en los costos. La producción se internacionaliza exportando a otros países en las mismas condiciones de renta, oferta y demanda. En esta fase hay un rápido crecimiento del mercado interno y externo. La elasticidad–precio de la demanda y la competencia en precios aumentan. La tecnología (y el producto) se estandarizan y la producción se hace en gran escala.

Tomando en cuenta el precio de los factores de producción, la tecnología y las economías de escala, la localización (basada en costos relativos) depende de si los costos marginales de producción y transporte son menores que el costo medio de invertir en el extranjero en una planta de producción. A medida que el producto es estandarizado aparecen nuevos

imitadores–competidores, lo que se traduce en un aumento de la competencia en precios; a fin de no perder cuotas de mercado los costos deberán ser ajustados a la baja. Al tiempo que la demanda se hace más elástica y que el mercado se expande, hay mayores atractivos para producir en el extranjero (aumentando las ventajas de localización).

En la tercera fase –estandarización– un aumento en la elasticidad-precio de la demanda y de la competencia de costos tiende a estabilizar las cuotas de mercado. El uso intensivo de mano de obra y la producción en masa caracteriza a la tecnología. La abundante y barata mano de obra de los países menos desarrollados los convierte en el principal destino de las inversiones extranjeras. El número de empresas disminuye debido al aumento de las fusiones y adquisiciones. En esta etapa las ventajas de las multinacionales son el control de los canales de distribución y la mercadotecnia.

Las limitaciones de este planteamiento tienen que ver con el hecho de que la inversión extranjera directa es considerada como un elemento para preservar la posición de liderazgo (tecnológico y competitivo) de un solo país (Estados Unidos), lo que no corresponde con la realidad de que Japón y Europa crecen económica y tecnológicamente a partir de mediados de los años sesenta. En segundo término, sólo se explican las inversiones sustitutivas de importaciones (dejando pendiente la explicación de las inversiones basadas en eficiencia, las buscadoras de recursos o de activos estratégicos), y el aumento de la integración entre filiales dentro de las multinacionales. Por otra parte, deja de considerar temas organizativos y razones para internalizar mercados transfronterizos, así como la motivación y los problemas de comportamiento (Dunning y Lundan, 2008:86). Por tal motivo en 1971 Vernon reconoció que el enfoque del ciclo de vida del producto original estaba perdiendo su capacidad explicativa, y en 1974 sugirió una segunda versión modificada, en la cual introdujo consideraciones oligopólicas (Cantwell, 2000:24).

No obstante el ciclo de vida del producto, fue la primera interpretación dinámica de los determinantes de, y de la relación entre, el comercio internacional y la producción en el extranjero, lo que introdujo nuevas hipótesis respecto del estímulo de la demanda, atrasos y adelantos tecnológicos y costos de información y comunicación, los cuales probaron ser útiles herramientas en los estudios de la producción extranjera y el intercambio (Dunning y Lundan, 2008).

Trabajos posteriores desarrollados por los economistas japoneses Kojima y Ozawa¹¹, cuyo fundamento es la teoría neoclásica de la ventaja comparativa ricardiana (Cantwell, 2000), intentan explicar la inversión extranjera directa, incorporando a la tecnología dentro de la dotación de factores de los países. En dichos trabajos, este tipo de inversión (y la tecnología que se transfiere desde los países inversores) debe complementarse con las ventajas comparativas de los países receptores, dando por resultado una especialización natural que conduzca al intercambio de mercancías explicado por la ventaja comparativa. Así, la inversión extranjera directa propicia una mayor especialización de los países en los sectores con mayores ventajas comparativas. De tal suerte, estos estudios complementan a las teorías tradicionales de comercio internacional. El teorema de estos estudiosos indica que: “la inversión extranjera directa debe situarse en la industria del país donde la inversión (o actividad) está comparativamente desfavorecido, la cual es potencialmente una industria comparativamente ventajosa en el país receptor” (Kojima, 1982:2). El modelo distingue dos tipos de inversiones:

- i) Inversiones positivas: vienen de las industrias en las que el país está en desventaja, y se localizan en países con mayor ventaja comparativa. Optimizan la asignación de recursos internacionales: operan a favor de las ventajas comparativas del país de origen y de la eficiencia de la economía de estos. Estimulan el comercio internacional de las economías de origen y destino.
- ii) Inversiones negativas: se inician en las industrias en las que el país de origen tiene una ventaja comparativa, generando una asignación de recursos ineficiente. Son realizadas para mantener posiciones de oligopolio o en respuesta a barreras comerciales. Disminuyen el comercio.

Al igual que el modelo neoclásico, el enfoque de Kojima y Ozawa sobre la inversión extranjera directa es más normativo que el paradigma ecléctico. Siguiendo a Dunning, “para Kojima y Ozawa, tanto el paradigma ecléctico, como los enfoques de la escuela de Reading como grupo, son puramente fenómenos microeconómicos. De hecho, él parece asumir que la internacionalización y el paradigma ecléctico están tratando de explicar el mismo fenómeno. No lo están” (Dunning, 1988:133).

Kojima y Ozawa defienden, en términos de eficiencia y bienestar, las inversiones en el exterior que realizan las empresas productoras de bienes intermedios en las que el país de origen tiene una ventaja comparativa, pero que requieren algún recurso que los saque de la

¹¹ Kojima (1978), Kojima y Ozawa (1985), Ozawa (1979, 1982)

desventaja comparativa. Indican que “nuestro modelo presentado en términos de costos comparativos no es un análisis normativo, aunque por alguna razón se ha interpretado de esa manera.... nuestro análisis está construido sobre –y es una extensión de– la bien establecida economía positiva”, una posición que puede ser resumida en los siguientes términos:

- Proposición I: Los países ganan con el comercio y maximizan su bienestar económico cuando exportan bienes aventajados comparativamente e importan bienes comparativamente desaventajados.
- Proposición II: Los países ganan aun más del comercio cuando las dotaciones empresariales superiores son transferidas mediante la FDI por las corporaciones multinacionales (o mediante transacciones del tipo no accionario como licencias y exportación de plantas) desde las industrias o segmentos en desventaja de los países sede de tal forma que mejore la eficiencia de las industrias o segmentos de los países comparativamente aventajados (Kojima y Ozawa, 1984:6, Kojima y Ozawa, 1985:135-136).

Si bien el enfoque de Kojima y Ozawa deriva de los supuestos del modelo de H-O-S, parecería que las ventajas comparativas son inmutables y que sobre ellas se desarrollan los flujos de inversión. Esto implica que los países no pueden desarrollar ventajas competitivas en sectores o actividades en las que no existían ventajas comparativas previas, lo cual contradice el desarrollo de ciertos sectores de la industria japonesa (Cantwell, 2000:33).

Las teorías de localización analizadas tienen sus fundamentos en modelos clásicos, como el H-O-S, y solo explican la inversión en países diferentes, es decir, dan respuesta a la pregunta de dónde localizar la inversión extranjera directa y, por tanto, la producción internacional. Les falta la explicación del origen de las ventajas (O) de propiedad que le permiten a la empresa competir en los mercados internacionales, y la explicación de las operaciones de inversión extranjera directa y actividades de las multinacionales en países de estadios de desarrollo similares o con dotaciones de factores similares.

En los años setenta, algunos economistas tratan de redefinir y probar los enfoques de organización industrial (Hymer), y de localización (Vernon), haciéndolos converger. De tal suerte, el enfoque de la organización industrial, cuya preocupación es la identificación de las ventajas de propiedad específicas de las multinacionales, comienza a admitir que una ventaja comparativa es la manera en que se crean, adquieren y organizan los activos. Por otro lado, el enfoque de localización reconoce el rol jugado por las imperfecciones del

mercado, aceptando que dichas imperfecciones afectan la propiedad de la empresa y la forma como éstas organizan sus operaciones internacionales (Dunning, 2000:86). Caves apunta que, para que se dé la inversión extranjera directa, no sólo la empresa inversora debe poseer ventajas sobre las locales competidoras, sino, además, la ventaja de propiedad de las multinacionales debe explotarse en el extranjero con activos locales (Caves, 1971:4-5).

I.1.3 Teorías de internalización

La teoría de la internalización intenta responder la siguiente pregunta: ¿por qué las empresas realizan actividades productivas en el exterior explotando sus ventajas de propiedad o “monopólicas”?, más concretamente, ¿por qué deciden abastecer mercados locales con producción en plantas de su propiedad?, y no mediante exportaciones o la cesión de licencias a empresas locales. Respecto al rol de la propiedad y de las ventajas de internalización en el pensamiento de los economistas antes de 1914, Dunning opina que “Marx le dio un lugar central a la planeación de las empresas, principalmente a través de la promoción del progreso técnico entendido como el logro de altas tasas de productividad y por lo tanto altas ganancias. Marx se dirigía así a los mismos problemas de las ventajas de internalización (I) como lo hizo más tarde la teoría de los costos de transacción de Coase, la cual se ha convertido en parte integral de la teoría moderna de la producción internacional” (Dunning 1998:131).

Cantwell indica que, la teoría de la internalización ofrece una propuesta sobre la elección entre modos alternativos de organizar las transacciones más que una teoría de (las fronteras) la empresa (Cantwell, 2000:18). Esto es así porque la inversión extranjera directa y las actividades de las multinacionales son actividades transfronterizas. Por su parte, Casson plantea que las multinacionales son una empresa multiplanta que desarrolla actividades interdependientes (las cuales tienen lugar en diferentes localizaciones nacionales), bajo una propiedad y control común por la existencia de costos de transacción derivados de fallos en el mercado (Casson, 1991).

La teoría de la internalización evidencia el uso de la microeconomía al tratar de explicar cómo, a través de ventajas específicas de las multinacionales y de ventajas en los mercados exteriores (naturales, económicas, políticas), a las empresas se le presenta una doble

opción: abastecimiento del mercado extranjero mediante internalización de las ventajas competitivas (exportaciones, patentes y/o licencias) o internalización de las ventajas, explotándolas ellas mismas a través de la inversión extranjera directa.

Los fundamentos de la teoría de la internalización se encuentran en la de los costos de transacciones y en la de la organización industrial (Dunning 2000:81). Se apoyan en la teoría de la corporación desarrollada por Coase y por autores posteriores, como Williamson (1975, 1981), quienes definen a la empresa como un mecanismo institucionalizado encargado de organizar jerárquicamente las transacciones económicas, que identifica la existencia de imperfecciones de mercado y de los consiguientes costos de transacciones. Para Williamson hay tres factores centrales –racionalidad limitada, oportunismo, y activos específicos– que aumentan los costos de transacciones en el mercado, por ejemplo, los relativos a contratos incurridos en los costos de investigación, contratación, de negociación y política. (Pitelis, 2000:194). Así, las multinacionales son un mecanismo alternativo al mercado para organizar actividades de valor añadido entre fronteras. La empresa coloca inversión extranjera directa cuando los beneficios netos de la propiedad conjunta de las actividades domésticas y extranjeras exceden a los ofrecidos por las relaciones comerciales externas (Dunning, 2000). La empresa decide o no si emplea inversión extranjera directa dependiendo de la comparación de costos de transacción de la internalización, por ello la decisión de convertirse en multinacional es racional y optimizadora.

Si hay fallos en el mercado existe un problema de eficiencia. A mayor imperfección en los mercados internacionales de productos intermedios, mayores serán los costos de transacción en el mercado y más grandes las probabilidades y beneficios de la aplicación de inversión extranjera directa. Los costos de transacción son la referencia para determinar el mecanismo de asignación de recursos más eficiente (Teece, 1981).

Desde esta perspectiva, la internalización significa que la empresa efectúa sus transacciones económicas entre sus empresas filiales y no a través del mercado. Por esta razón, el comercio internacional y la transferencia tecnológica dan lugar al comercio intra-empresa. Al internalizar estas transacciones, las multinacionales aumentan su eficiencia económica (Cantwell, 2000:17), lo que permite una asignación de recursos más eficiente.

Para expandir las actividades productivas, la multinacional puede optar por realizar una inversión extranjera directa horizontal o vertical. La integración horizontal ocurre cuando una empresa establece una instalación similar en otro país. La empresa internaliza de manera jerárquica las transacciones de un activo intangible, por ejemplo, mercadotecnia, el saber-hacer (*know-how*), gestión e investigación y desarrollo (R&D).

La inversión extranjera directa vertical (hacia adelante o hacia atrás) consiste en la internalización de productos intermedios tangibles, coordinando jerárquicamente las diferentes etapas del proceso productivo en los diferentes países. El tipo de integración vertical hacia atrás es una estrategia de las más utilizadas por las multinacionales, ya que permite integrar las compras de materias primas, instalándose la inversión extranjera directa en las localidades de abastecimiento de los insumos primarios. La integración hacia adelante tiene que ver con las redes de distribución y la venta del producto terminado.

Son varios los motivos (o fallas de mercado) que originan estos tipos de integración, entre los cuales se encuentran: problemas de cumplimiento de contratos, problemas de información de precios, precios de productos semi-elaborados o intermedios y distorsiones de mercados que propician la aplicación de precios de transferencia.

A pesar del avance que implica la teoría de internalización, Dunning opina que sus análisis son limitados. Para él, la teoría de la internalización es más bien un paradigma, pues las imperfecciones del mercado determinan una actividad diferente para cada caso particular, con una escasa capacidad predictiva del modelo. Opina que la internalización no explica la elección del destino de las inversiones efectuadas por las multinacionales y la localización de las filiales en el exterior, pues una teoría completa de la producción internacional debe combinar factores de localización e internalización. Además, para la teoría de la internalización, las ventajas de propiedad son exógenas y estáticas, cuando en realidad son endógenas (resultado de las decisiones de la empresa) y dinámicas (varían con el tiempo). Por último, este enfoque es más una explicación de la existencia y crecimiento de la empresa multiplanta que de las multinacionales, ya que los costos a que hace referencia no son exclusivos de los mercados transfronterizos de productos intermedios (Dunning, 2003, 2008).

I.2 El paradigma ecléctico de Dunning: generalidades

El concepto de paradigma ecléctico de la producción internacional¹² es presentado por Dunning en 1976 en el Simposio al premio Nobel en Estocolmo. La intención es ofrecer un marco general por el cual sea posible identificar y evaluar los factores que influyen tanto en el acto de producción internacional por empresas transnacionales como el crecimiento de esta producción. La elección de la palabra ecléctico es ambigua, pero deliberada (Dunning, 1988). El propio Dunning manifiesta que, debe transmitir la idea de que es una explicación amplia de las actividades transnacionales de las empresas, que recurre a varios enfoques de la teoría económica; y que la inversión extranjera directa es sólo una de varias posibles vías de participación económica internacional.

De acuerdo con lo anterior, el paradigma ecléctico¹³ o paradigma OLI (como también se le conoce) combina elementos de diferentes enfoques interpretativos y los une en un marco general de análisis de la producción internacional.

De esta manera el paradigma ecléctico se convierte en una herramienta de análisis de los fenómenos de producción internacional en general y de la inversión extranjera directa en particular. Su uso se ha generalizado debido a que, cuando se combinan elementos de las principales teorías y modelos explicativos de la producción internacional, es posible analizar cualquier tipo de producción internacional, ya que dentro del paradigma se incorporan todos los elementos determinantes de este tipo de decisiones.

Cantwell (2000) destaca que dicho paradigma proporciona dos elementos básicos en el estudio de la producción internacional:

- i) Un marco analítico global para investigaciones empíricas, el cual puede guiar a los investigadores interesados en las más importantes teorías existentes sobre aspectos concretos de la producción internacional.
- ii) Un marco adecuado para la comparación entre teorías, estableciendo bases comunes entre las mismas y clarificando la relación entre diferentes niveles de análisis y cuestionamientos, objeto de atención de los estudios teóricos.

¹² Definida como producción financiada por FDI y controlada por MNC's: "los economistas definen la producción internacional como producción poseída o controlada por empresas multinacionales (MNE's). La MNE es una empresa que se enfrenta con actividades de valor añadido en el extranjero e internacionaliza mercados de productos intermedios en el exterior" Dunning (1993:79).

¹³ En un principio se le llamó *Teoría*, como indica el mismo Dunning "...en las pasadas dos décadas, he sido beneficiado enormemente por los comentarios de amigos y colegas sobre la *Teoría ecléctica* (o paradigma, como prefiero llamarlo ahora) de la producción internacional". Dunning (1988:124).

Como se ha indicado, el paradigma ecléctico fusiona elementos de diferentes enfoques para explicar la producción internacional. Tal como sucede en cualquier otra área de la economía, en el campo de la producción internacional, se espera que exista diversidad teórica. Por esa razón el paradigma clarifica esta pluralidad. Dicha diversidad es atribuida a tres razones adicionales, 1) la producción internacional puede estar basada en los recursos, sustitutiva de importaciones, plataforma explotadora o globalmente integrada, cada una de las cuales tiene consideraciones distintivas, pues afectan a los países inversor y receptor en formas diferentes; 2) el uso de ciertas teorías a menudo reflejan los temas tratados y las respuestas a las preguntas efectuadas sobre el tema. Las teorías de la producción internacional se perfilan en seis ramas separadas de la teoría económica (Cantwell *et al*, 1986): la teoría de los movimientos internacionales de capital, comercio, localización, organización industrial, innovación y la empresa¹⁴; y 3) la producción internacional puede ser analizada a tres niveles: macroeconómico (analiza en amplitud las tendencias nacionales e internacionales), mesoeconómico (considera la interacción entre las empresas a un nivel industrial) y microeconómico (mira el crecimiento internacional de empresas individuales) (Cantwell, 2000).

Por esa razón, el paradigma ecléctico es un esquema interpretativo de cualquier tipo y operación de producción internacional ya que incorpora variables, económicas y no económicas, las cuales determinan las decisiones de producción (Dunning, 2000). Dichas decisiones deben entenderse como aquellos procedimientos adoptados por una empresa para abastecer mercados extranjeros, distintos del lugar donde está radicada la empresa: licencias, exportaciones, implantaciones productivas en el exterior, *joint-ventures* con empresas locales, alianzas estratégicas, y la inversión extranjera directa son ejemplos de ello. El paradigma incorpora en sus análisis elementos no económicos sobre la producción internacional, desarrollados por especialistas en campos como el derecho, las finanzas, la política, la mercadotecnia, la gestión, la organización o la historia (Dunning, 1988).

De tal suerte el enfoque crece como un deseo de sintetizar los elementos de teorías competidoras para explicar la empresa y su relación con los mercados; y de algunas otras

¹⁴ Aquellos estudiosos que están interesados en las MNC's *per se* dependerán de alguna teoría particular de la empresa, mientras que aquellos interesados en la FDI por sí misma deberán poner especial atención en la teoría de los flujos financieros internacionales.

escuelas, las cuales se desarrollaron en los primeros incisos de este capítulo. El fundamento analítico del paradigma se sustenta en el hecho de que no es posible enunciar una única teoría que explique todas las formas de producción internacional y sus motivos. Para Dunning, las teorías existentes no tienen gran capacidad explicativa ya que se preocupan sólo de aspectos puntuales en la toma de decisiones de la producción internacional. Así, las teorías sobre la producción internacional y la inversión extranjera directa son explicaciones complementarias de la actividad transfronteriza de las empresas (Cantwell, 2000). Con Dunning se aglutinan las principales teorías parciales, tanto micro como macroeconómicas, dando por resultado el paradigma ecléctico, el cual se construye a partir de la teoría de localización de recursos, de la teoría de internalización de los mercados de productos y factores intermedios, y de la teoría de la organización industrial.

El enfoque de Dunning a la teoría de la producción internacional ha sido llamado ecléctico por tres razones fundamentales: 1) porque perfila cada una de las líneas de explicación para la actividad de las multinacionales; 2) porque puede ser usado para explicar todos los tipos de inversión extranjera directa; 3) y tal vez el más interesante, porque abarca los tres medios principales de la participación extranjera en las empresas, es decir, inversión directa, actividad comercial y transferencia de recursos contractuales (licencias, asistencia técnica, gestión de acuerdo de franquicia), y sugiere la vía de explotación que más probablemente sea elegida por una empresa para su crecimiento (Dunning, 1998;26-28).

Al integrar diversas teorías se construye un paradigma general de la actividad de las empresas multinacionales, cuyo objetivo es identificar las variables relevantes de explicación de los diferentes tipos de producción internacional: ventajas de organización (O), de localización (L) y de internalización (I). El paradigma ecléctico, por lo tanto, permite explicar el porqué (ventajas O), el dónde (ventajas L) y el cómo (ventajas I) de la producción internacional. Como nos dice Dunning, “a las preguntas ‘por qué’ y ‘dónde’, Vernon adicionó el ‘cuándo’ a la teoría de la inversión extranjera” (Dunning 1998:16).

Al paradigma ecléctico lo limita su generalidad y la amplitud de las variables OLI que utiliza, lo cual impide que sea utilizado para realizar pruebas empíricas de los determinantes de la producción internacional (Dunning, 1998:41). Además, con el paradigma no es posible efectuar predicciones sobre la evolución futura de las inversiones

en el exterior o de los flujos económicos y comerciales a ellos vinculados. Dunning reconoce que este paradigma no es una teoría predictiva de la empresa internacional sino un esquema para el análisis de los elementos determinantes de la producción industrial. Su propósito es desarrollar una metodología y un conjunto de variables que contengan los ingredientes necesarios para cualquier explicación satisfactoria de tipos particulares de producción internacional (Dunning, 2000).

No obstante, con el paradigma todas las formas de producción internacional de todos los países pueden ser explicadas por los tres tipos de ventajas, o variables OLI, pero no efectúa una predicción *a priori* acerca de qué países, industrias o empresas son proclives a participar con inversión extranjera directa. La empresa multinacional efectuará este tipo de inversión sólo si se registran simultáneamente las tres ventajas.

Como hipótesis plantea un reparto desigual de las ventajas entre países (regiones), sectores y empresas¹⁵, aceptando que las ventajas OLI interactúan entre sí, pudiendo modificarse con el paso del tiempo¹⁶ (Dunning, 1988).

En otro trabajo, Dunning (2008:95) indica que su paradigma “ofrece una herramienta robusta para analizar el papel de la inversión extranjera directa como motor de crecimiento y desarrollo, para predecir las consecuencias económicas de la actividad de las empresas multinacionales en los países en los que operan, y para evaluar el nivel al que las políticas de los gobiernos de origen y anfitriones pueden afectar y ser afectados por esa actividad”.

Respecto a la dinámica del proceso de producción internacional de una empresa a lo largo del tiempo, esta propuesta permite conocer en un momento determinado el conjunto de trayectorias de la internacionalización de estas entidades, delimitadas por la interacción continua de las ventajas OLI y de la estrategia de las empresas en respuesta a esta configuración, la cual influirá en la configuración de las ventajas OLI en el futuro (Dunning, 2000).

Desde un punto de vista macroeconómico, y debido a la interacción continua de las ventajas OLI y de la estrategia de expansión de las empresas, surge lo que se conoce como

¹⁵ Véase Dunning (1988), tabla 1.4

¹⁶ El análisis dinámico se analiza en lo que se conoce como senda de inversión y desarrollo, como se mostrará más adelante en este trabajo.

senda de inversión-desarrollo (“*investment-development path*”). Esta senda se vincula a la interacción entre el estadio alcanzado por un país y la configuración particular de las ventajas OLI, las cuales, a su vez, determinan las decisiones de inversión mediante FDI tanto al interior como al exterior del país. Debido al carácter dinámico de la interacción, las economías se desplazan al paso del tiempo a lo largo de la senda, modificando su posición inversora internacional neta.

Finalmente, según el paradigma ecléctico la actividad internacional de las empresas es resultado de la aplicación racional de las ventajas OLI existentes en cada momento. Si esto es así, supone que las empresas están en posibilidad de contar con capacidad ilimitada para conocer siempre y en todo momento dichas ventajas, de tal forma que se adopten las decisiones de internacionalización más eficientes. Sin embargo, la realidad demuestra lo contrario: la información es imperfecta y la racionalidad limitada, por ello las empresas no siempre responden de manera eficiente configurando las ventajas OLI existentes. Para erradicar esta limitación, los planteamientos de la escuela de Uppsala son acertados y convenientes, ya que al incorporar en su análisis el hecho de que las decisiones de internacionalización de las empresas a menudo son el resultado de un proceso gradual de aprendizaje, mediante el cual las empresas van reconociendo y evaluando la manera correcta de aplicación las ventajas OLI, les permite avanzar en la internalización, ya que las decisiones estratégicas tomadas de esta forma reducen la incertidumbre cuando se está participando en mercados exteriores.

I.3 Dunning: el paradigma ecléctico

La convergencia entre las teorías de internalización y las de la organización industrial comenzó a mediados de los años sesenta (Caves, 1971, Dunning, 1988 Cantwell, 2000). Ahora las ventajas (de propiedad –reductoras de costos de producción– y de internalización –reductoras de costos de transacción–) se complementan. Las ventajas de propiedad explican la expansión de las multinacionales, y las ventajas de internalización explican la existencia de la empresa multiplanta y de mercados de productos intermedios. Aun así, esta conjunción no explica las decisiones de localización en el exterior de las multinacionales.

Para Dunning (2008), la teoría de los determinantes de la actividad de las multinacionales debe explicar tanto la localización de las actividades como la propiedad y organización de las mismas. Es por ello que sustenta su análisis con el apoyo de las teorías de asignación internacional de recursos y de la organización industrial.

Esto es lo que justifica el hecho de que el paradigma ecléctico combine la teoría macroeconómica del comercio internacional y la teoría microeconómica de la empresa. Precisamente por esto, para la producción internacional interesan tanto la dotación inicial de factores como la estructura del mercado, los costos de transacción y la estrategia de gestión de las empresas (Dunning y Lundan, 2008).

Para explicar el por qué de la producción internacional, e identificar los determinantes micro y macroeconómicos que dan origen a dicha producción se construye el paradigma OLI, mejor conocido como paradigma ecléctico de Dunning. El paradigma sintetiza y analiza las diferentes teorías resumidas en los incisos anteriores. Las teorías de la organización de la producción y de la empresa, de la localización, de la internalización, y las del comercio internacional son incorporadas por primera vez de forma integrada.

Dunning indica que hay tres tipos de condiciones o ventajas imprescindibles para que la inversión extranjera directa tenga lugar, es decir: ventajas de propiedad (*Ownership*), de localización (*Location*) y de internalización (*Internalization*).

Como se aprecia en el cuadro I.1, para abastecer un mercado exterior mediante el uso de inversión extranjera directa es necesario se cumplan las ventajas de propiedad, internalización y localización, además cuatro condiciones deben ser satisfechas:

1. Posesión de ventajas de propiedad frente a las empresas rivales extranjeras.
2. Después de satisfacer la primer condición, es necesario se perciban ventajas de añadir valor en vez de licenciar a las empresas extranjeras.
3. Si se dan las dos primeras condiciones, la siguiente es el grado al cual se satisfacen los intereses globales de la empresa al utilizar las ventajas de propiedad en el exterior.
4. La producción internacional debe ser compatible con el plan estratégico de gestión de largo plazo.

Cuadro I.1. Rutas alternativas de abastecimiento de los mercados exteriores¹⁷

Vía de abastecimiento	Ventaja de propiedad	Ventaja de internalización	Ventaja de localización
FDI	Si	Si	Si
Comercio de bienes y servicios	Si	Si	No
Licencias	Si	No	No

A continuación se analiza el contenido de cada una de las ventajas. Del análisis de la teoría de la organización industrial se retoman las ventajas de propiedad que son específicas de la empresa. Para que ésta decida internalizar su producción debe tener ventajas de este tipo, únicas y diferentes de sus competidores, a fin de operar eficazmente en los mercados internacionales. Estas ventajas son la posesión de una serie de activos tangibles e intangibles inherentes a la propia empresa, dentro de los que destacan: por el lado de los tangibles, los inventos, la capacidad de gestión y de dirección empresarial, conocimientos, mano de obra calificada; del lado de los intangibles: la capacidad de gestión, de mercadotecnia y de organización empresarial, la innovación, los recursos propios de la empresa.

También existen ventajas de propiedad exclusivas de las filiales de las empresas ya establecidas sobre las empresas de nueva creación. Aquí Dunning menciona las que se obtienen por el tamaño y la posición del mercado, mejor acceso a los insumos o a los mercados de los productos. Por último, las ventajas relativas al carácter multinacional de las empresas, ya que disponen de más y mejores conocimientos de los mercados internacionales y una mayor habilidad para potenciar las ventajas señaladas anteriormente.

Este tipo de ventajas de propiedad son las que permiten a la empresa internacionalizar su producción, son la razón de la existencia de las multinacionales. Ahora bien, si la empresa posee ventajas de propiedad debe decidir si la explotación de las mismas lo hará internamente o venderá la licencia para que lo haga otra empresa. La respuesta y conclusión del paradigma, es que las actividades productivas de la empresa se internalizarán si se genera más valor con la explotación directa de las ventajas de propiedad que con su alquiler o licenciamiento. La razón de no usar las licencias, explica Dunning, es debido a la naturaleza imperfecta de los mercados internacionales de información, insumos y materias

¹⁷ Dunning (1981:32, 1988:28).

primas. A mayor imperfección en estos, mayores los incentivos de las empresas de internalizar sus ventajas en dichos mercados.

Las ventajas de internalización explican el cómo las multinacionales deciden explotar sus ventajas de propiedad. Dunning enumera varias, entre ellas: internalizar ella misma la producción puede traer más beneficios que licenciar, pues se evitan costos de búsqueda y negociación y de incumplimiento de contratos; cuando el mercado no permita la discriminación de precios o cuando se requiera proteger la calidad de los insumos intermedios o finales; para proteger ventajas tecnológicas; para capturar economías de escala; para evitar o explotar intervención gubernamental (cuotas, aranceles, control de precios).

Recuérdese que bajo el esquema del paradigma ecléctico, las ventajas de propiedad explican el por qué, las ventajas de internalización el cómo. El dónde se desarrollará la actividad productiva internacional, se responde analizando las ventajas de localización.

La inversión extranjera directa será factible, es decir tendrá lugar, cuando existan factores (condiciones económicas y políticas) en el extranjero que permitan hacer rentables en él las ventajas de propiedad y de internalización. Si no existe tal ventaja de localización, la producción no se establece en ese lugar, y el abastecimiento del mercado extranjero se efectuará desde su base doméstica y por medio de exportaciones o licencias.

Se destacan como ventajas de localización las siguientes: distribución espacial de recursos naturales, precios, calidad de los insumos, costos de transporte y comunicaciones. También las que tiene que ver con cuestiones políticas: incentivos y desincentivos a la inversión, barreras al comercio, provisión de infraestructura. Por último, la distancia entre la economía origen y destino: idioma, cultura, costumbres, mercadotecnia e investigación y desarrollo (R&D).

En conclusión, para que tenga lugar la producción internacional mediante la inversión extranjera directa se deben satisfacer las tres condiciones o ventajas. Dunning y Lundan (2008:105) hacen un recuento en términos de los objetivos estratégicos perseguidos por las empresas, mismo que permite clasificarlas según los objetivos siguientes: la producción

internacional se explicará, por tanto, mediante una configuración de las ventajas OLI y por un objetivo estratégico de la inversión, como se ilustra en el cuadro I.2

- Inversiones buscadoras de mercado: facilidad de productores y clientes al estar en el mismo mercado, políticas de gobiernos orientadas a incentivar o atraer la inversión, potencial de crecimiento del país receptor;
- Inversiones buscadoras de recursos naturales: entidades extranjeras dedicadas a los sectores primario o minero que buscan internalizar recursos naturales o mano de obra no calificada. Algunos servicios, como hoteles y turismo;
- Inversiones buscadoras de eficiencia o reductoras de costos: las empresas tratan de racionalizar la producción para beneficiarse del uso de economías de escala, de la diversificación de riesgos y menores costos de producción. Especialización transfronteriza de procesos o productos. Éstas entidades aprenden con la experiencia al participar en diferentes países y culturas;
- Inversiones buscadoras de activos estratégicos: tienen como objetivo la adquisición de activos que les permitan competir en los mercados globales, al mismo tiempo que protegen o aumentan las ventajas de propiedad mediante la compra de nuevos activos. Las fusiones y adquisiciones (M&A) son una forma de entrada a los mercados de estas empresas.

Cuadro I.2. Tipos de producción internacional: algunos factores determinantes ¹⁸

Tipos de Producción Internacional	Ventajas de propiedad (el “por qué” de la actividad de las multinacionales)	Ventajas de localización (el “dónde” de la producción)	Ventajas de Internalización (el “cómo”)	Tipos de actividad que favorecen a las empresas multinacionales	Objetivo estratégico de las multinacionales
Buscadoras de recursos naturales	Capital, tecnología, acceso a mercados; fuerza de negociación	Posesión de recursos naturales e infraestructura, comunicaciones y trasportes, incentivos fiscales	Asegurar la estabilidad del suministro de materias primas a buen precio adecuado; control de mercados; para obtener tecnología	Petróleo, cobre, cinc, bauxita, cacao, té, etc. Hoteles, procesos de exportación productos o procesos intensivos en trabajo	Acceso privilegiado a recursos frente a competidores
Buscadoras de mercados	Capital, tecnología, habilidades de gestión y organización, economías de escala, I+D, capacidad excedentaria, marcas	Costos de material y mano de obra, tamaños de mercado, política pública (regulaciones y controles a la importación, incentivos a la inversión)	Reducción de costos de transacción o información, incertidumbre o ignorancia del comprador, protección de derechos de propiedad y asegurar control de calidad	Computadores, productos farmacéuticos, automóviles, cigarrillos, seguros	Protección de mercados, impedir a rivales o potenciales rivales a ganar nuevos mercados
Racionalización o eficiencia (a) de productos, (b) de procesos	Igual que arriba, pero también acceso a mercados economías de alcance y diversificación geográfica	a) Economías de especialización y concentración de productos b) bajos costos laborales, incentivos gubernamentales a la producción local	a) Igual que arriba, mas economías de gestión común b) economías de integración vertical y horizontal	a) automotores, equipo eléctrico, actividad agrícola, actividades de I+D b) electrónica de consumo, textiles y ropa, cámaras, farmacéuticos	Racionalización del producto global o regional. Ventajas de especialización de procesos
Comercio y distribución	Acceso a mercados, productos para distribuir	Fuentes de insumos en mercados locales, servicio postventa, necesidad de estar cerca del cliente	Necesidad de proteger la calidad de insumos, asegurar punto de venta, cercanía al cliente, proteger reputación de la empresa	Mercancías que requieren contacto directo con el cliente y con subcontratistas	Entrada a nuevos mercados o formar parte de una estrategia global o regional de mercadotecnia
Buscadora de activos estratégicos	Cualquiera de las ventajas anteriores que generan sinergias con los activos existentes	Cualquiera de las ventajas anteriores que ofrecen tecnologías mercados o activos en los que la empresa es deficiente	Economías de gestión común, mejora de ventajas competitivas o estratégica, reducción de riesgos	Sectores con alta proporción de costo fijo y con sustanciales economías de escala y sinergias	Reforzar competitividad innovadora o productiva global, ganar nuevos mercados o líneas de producto
Servicios auxiliares	Acceso a mercados, diversificación geográfica	Mercados	Orientadas al mercado, producción sustitutiva de importaciones, y las de comercio y distribución	Seguros, banca y servicios a empresas, navieras, aerolíneas	Diversificación regional o global de productos o geográfica

¹⁸ Dunning, J.H., Lundan, Sarianna M. (2008) Dunning , J.H. (1992)

I.4 La senda de inversión y desarrollo

El análisis de la senda de inversión y desarrollo¹⁹ (IDP) planteado por Dunning (1981, 1988, Dunning & Narula, 1996) indica que existe una relación directa entre la posición inversora interna y externa de la economía de un país y su nivel de desarrollo económico relativo al del resto de las economías (Dunning y Narula, 1996:1), de esta forma, se relacionan el proceso de desarrollo económico con los cambios estructurales económicos, sociales y políticos, y que tienen relaciones con los patrones de inversión directa en las economías en cuestión (Lall, 1998). Para Narula (1996) los fundamentos sobre los cuales se construye al análisis de la senda de inversión y desarrollo son los siguientes:

- El proceso de cambio estructural se da a medida que las economías crecen;
- La estructura y el nivel de desarrollo de una economía está relacionado con el nivel y la naturaleza de la inversión desarrollada por las empresas domésticas (FDI en el exterior) y por las inversiones de otros países en su economía (FDI en el interior);
- Las actividades de inversión directa de un país dado y su estructura económica es una relación dinámica e interactiva.

La hipótesis básica del análisis de la senda de inversión y desarrollo, es que a medida que un país desarrolla la configuración de las ventajas OLI frente a las empresas de propiedad extranjera que pueden invertir en ese país, y de las empresas locales que pueden invertir fuera del país, se producen cambios, y es posible identificar tanto las condiciones que hacen posible estos cambios como los efectos sobre la trayectoria del desarrollo (Dunning, 2000:130). La senda de inversión y desarrollo (IDP) se basa en dos premisas: el desarrollo económico necesariamente involucra una sucesión de cambios estructurales, que se ajustan a una relación dinámica entre su naturaleza y tipo y el volumen de FDI que un país envía y recibe (Lall, 1996). Dunning trataba de poner a prueba la capacidad explicativa del paradigma ecléctico al esclarecer las diferentes propensiones de las diferentes economías. La configuración de las ventajas OLI y estas propensiones explican tanto el tamaño de los flujos así como el *stock* acumulado de inversión directa en el interior y el exterior, sino también la posición inversora neta (NOI), es decir, la diferencia entre el *stock* en el interior

¹⁹ El término ciclo (*cycle*) fue usado para definir un país tanto para cuando empieza de cero inversiones hacia el exterior (*outward*), y en un estadio posterior de su desarrollo, como cuando regresa a esa posición cuando su inversión directa de entrada (*inward*) está balanceada por su crecimiento de la inversión extranjera de salida. En retrospectiva el término 'senda' (*path*) puede describir mejor el proceso de cambio en la posición de inversión directa internacional de un país (Dunning, 1998:69).

menos el *stock* en el exterior de la economía. La posición neta de la economía se determina por la interacción de las ventajas específicas tanto de empresas locales como extranjeras, así como por las ventajas de localización específicas existentes en cada etapa de desarrollo de un país (Bellak, 2000). A nivel mundial, las economías menos desarrolladas (pobres) se caracterizan por flujos y *stocks* pequeños de operaciones inversoras y por una posición inversora neta negativa (el *stock* de inversión es mayor al interior que hacia afuera); por otro lado, las economías más desarrolladas (ricas) tienen grandes flujos y *stocks* de operaciones inversoras y una posición inversora neta positiva (el *stock* de inversión es mayor al exterior que hacia el interior).

De tal suerte que al combinar los análisis estático-transversales con los dinámico-longitudinales, la senda de inversión y desarrollo (IDP) facilita el estudio de los cambios en el tiempo en la posición inversora neta (NOI) de un país: una economía que avanza en el proceso de su desarrollo irá modificando, mediante un proceso interactivo, sus ventajas OLI en términos absolutos y comparativos con respecto al resto del mundo, así mismo, sus propensiones inversoras al interior y al exterior de su economía, y su posición inversora neta (Durán y Ubeda, 2001:2).

Lo cierto es que los análisis elaborados a partir de la senda de desarrollo le dan mayor importancia a los estudios longitudinales que a los transversales. Esto es así porque tanto la IDP como la NOI son fenómenos particularmente nacionales e individuales, fenómenos que dependen de recursos específicos (naturales y creados) e institucionales, de infraestructura, tamaño de mercado, ideologías políticas y de elementos culturales y sociales; de su estrategia de desarrollo (promotor de exportaciones o sustitutivo de importaciones) y, fundamentalmente, el rol del gobierno en la organización de la actividad económica, por lo que el tipo de inversión directa que un país puede atraer o exportar es distinto en cada etapa del desarrollo, de ahí el carácter dinámico de la senda de desarrollo (Narula, 1996, Dunning y Narula, 2000).

Narula (1996) plantea que la relación que existe entre el crecimiento económico y la inversión extranjera directa tiene una naturaleza evolutiva o senda-dependiente. La explicación es que, a medida que un país desarrolla las ventajas de localización y las ventajas de propiedad de las empresas domésticas, éstas son cada vez menos dependientes

de la dotación de recursos naturales y más dependientes de activos creados, es decir, se sigue un proceso acumulativo. La capacidad tecnológica y el proceso de acumulación de tecnología determinan la estructura económica de las economías nacionales y la competitividad de las empresas y los países, generando un proceso de causación acumulativa que puede dar lugar a un círculo virtuoso o vicioso (Ozawa y Castello, 2001:6).

Con relación al aspecto tecnológico, Narula opina que son las empresas las que desarrollan la tecnología mediante la acumulación gradual de habilidades, información, y esfuerzo tecnológico. No toda innovación se puede aplicar a cualquier empresa; estas entidades tienen una racionalidad limitada y adoptan las innovaciones cuyos riesgos son menores, aquellas en las que la adaptación es más sencilla. Por ello, la tecnología es senda-dependiente, es decir: las competencias tecnológicas de una empresa son dependientes de las pasadas, y las competencias futuras de las presentes.

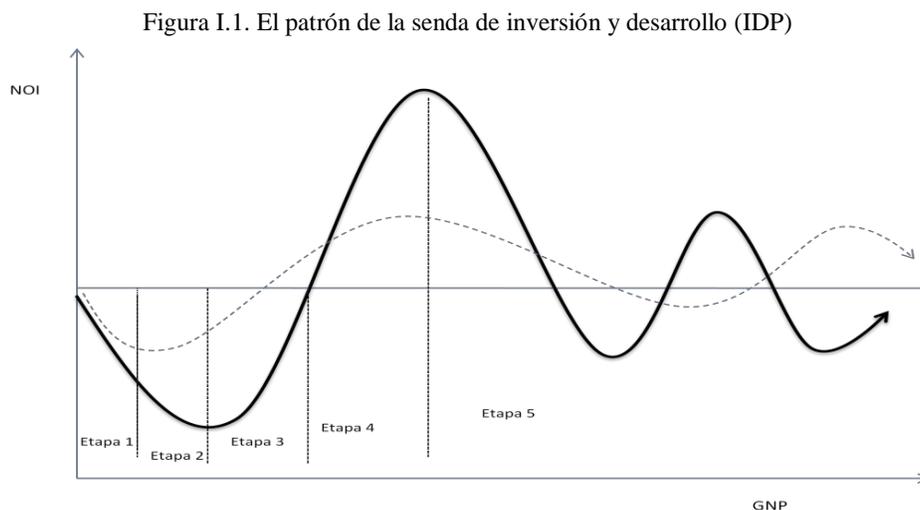
Aun cuando la tecnología es una ventaja característica de la empresa, es posible hablar de ventajas tecnológicas nacionales. En este caso, la tecnología tiene un carácter de bien público (o libre), y, por tanto, apropiable por las empresas. Las diferentes capacidades tecnológicas entre países, en un sector particular, determinan la competitividad de los países en ese sector y, por tanto, las propensiones inversoras de las empresas-sectores-países.

La senda de inversión y desarrollo (IDP) plantea que los países atraviesan por cinco etapas de desarrollo²⁰. Estas etapas se clasifican de acuerdo a la propensión de los países a invertir en el exterior o a que otros países inviertan en él (Dunning y Narula, 1996, Narula, 1996). Cada etapa de la senda relaciona el nivel de desarrollo de una economía (PIB per cápita²¹) con la posición inversora exterior neta (NOI), es decir, el nivel de desarrollo de un país con la configuración de las ventajas OLI (comparados con otras economías).

²⁰ Los trabajos pioneros planteaban solo cuatro etapas. A la quinta etapa, Dunning y Narula (1996:2) pedían se le diera particular atención.

²¹ Constituye un indicador de las ventajas absolutas y comparativas de ese país. Para las economías más desarrolladas, aquellas situadas en la etapa cinco, es más apropiado utilizar, en vez del PIB per cápita, la capacidad tecnológica, verdadero indicador de competitividad, lo que supone que para éstas no hay una relación definida entre posición inversora neta y PIB per capita (Narula, 1996).

La figura I.1 es la representación diagramática de la senda de desarrollo (IDP) planteada por Dunning, la cual relaciona la posición inversora neta (NOI) de los países (diferencia entre el *stock* de la inversión directa en el interior menos el stock en el exterior de la inversión directa de la economía).



Nota: No se dibuja la escala, es solo para propósitos ilustrativos. La línea negra es la línea tradicional de desarrollo, la línea punteada es la línea de desarrollo de los 1990s?

Fuente: Dunning y Narula (1996:2)

En la primera etapa, las ventajas L se derivan de la existencia de activos naturales. Las empresas domésticas tendrán ventajas O muy pequeñas, relacionadas a los sectores primarios, manufactura intensiva en mano de obra no calificada, o protección a las industrias infantiles. Estas ventajas no posibilitan al país para invertir en el exterior.

En la segunda etapa, la inversión al interior comienza a crecer y en el exterior se encuentra en niveles muy bajos. Los flujos de inversión de entrada se explican por el aumento en el tamaño del mercado y por el apoyo de la actuación gubernamental (medidas proteccionistas y barreras comerciales), lo que se traduce en una inversión sustitutiva de importaciones, debido a que las inversiones se canalizan en sectores orientados a la exportación (basados en exportación de recursos naturales y manufactura de bienes de baja tecnología e intensivos en mano de obra) y la dotación de infraestructura.

Las ventajas O de las empresas locales aumentan debido a la acumulación tecnológica, al apoyo de las industrias primarias, y al aumento en la producción de bienes de consumo

intensivos en conocimiento que emplean mano de obra semicalificada. Las inversiones al exterior son incipientes. La posición inversora neta del país en este estadio es negativa.

En la tercera etapa, la posición inversora neta del país mejora aunque sigue siendo negativa, esto es debido al freno en la inversión directa hacia el interior y un aceleramiento en el crecimiento de las inversiones hacia afuera.

En esta etapa la capacidad tecnológica del país dirige la producción hacia bienes estandarizados y de mayor calidad. Aumentan los salarios, lo cual se traduce en un deterioro de las ventajas competitivas en los sectores intensivos en mano de obra, lo que a su vez redirige las inversiones a países menos desarrollados a fin de mantener la competitividad. Esto da lugar a un aumento en las inversiones de las empresas locales hacia los países en las etapas uno y dos, ya que son flujos buscadores de mercados y eficiencia. Al mismo tiempo se comienza a invertir en países situados en las etapas tres y cuatro con inversiones buscadoras de mercados o de activos estratégicos tratando de elevar las ventajas ya existentes.

Las ventajas O de las empresas extranjeras que invierten en el país compiten ahora con las empresas locales en los mismos sectores. Estas ventajas son iguales para empresas locales y extranjeras excepto en los sectores de alta tecnología. La base competitiva de las empresas extranjeras son activos intangibles y conocimiento (capacidades tecnológicas, gerenciales o de mercadotecnia). Las ventajas L en aumento darán lugar a economías de escala, y los mayores costos salariales promueven la producción intensiva en tecnología-capital.

En la etapa cuatro, la inversión en el exterior es mayor o igual a la inversión en el interior, y la inversión hacia afuera crece más rápido. Ahora las empresas locales compiten con las extranjeras tanto local como internacionalmente. Las ventajas L se basan en la dotación de activos creados y la inversión en el interior la desarrollan empresas en las etapas cuatro y cinco; la inversión es racionalizadora y buscadora de activos en manos de las empresas locales. Las ventajas O de las empresas locales son del tipo “transacción” más que del tipo “activos”, pues se busca abastecer los mercados exteriores mediante la producción internacional en lugar de hacer uso de exportaciones.

Aun cuando la inversión en el interior proviene de países situados en la misma o superior etapa, una parte procede de países buscadores de mercados, de activos, y relacionados con el comercio situado en etapas inferiores. Las empresas locales invertirán en el exterior para mantener su ventaja competitiva, llevando a cabo sus inversiones en países de menor nivel.

Por último, en la etapa cinco los flujos de inversión al interior y al exterior, y los stocks, aumentan debido a una gran propensión a internalizar las transacciones. La posición inversora neta desciende fluctuando en torno a una posición de equilibrio.

Al transitar por esta etapa no hay un único país con hegemonía absoluta sobre los activos generadores de renta. Aquí, la competitividad depende de la calidad, disponibilidad y precio de los activos creados (tecnología y mano de obra calificada). Estas ventajas se transfieren entre países, lo cual lleva a una convergencia de las ventajas L y a una posición inversora neta equilibrada. Las ventajas O de los países en esta etapa dependen de su capacidad para adquirir activos, de organización eficiente de sus ventajas, y de la explotación de ventajas de gestión transfronteriza.

En esta etapa la inversión en el interior es de dos tipos: la procedente del país en etapas inferiores (buscadoras de mercado y conocimientos) y las procedentes las etapas cuatro y cinco (racionalizadoras o buscadoras de eficiencias), tratando de conseguir economías de escala y alcance, inversoras de activos estratégicos. Esto se traducirá en un aumento de fusiones y adquisiciones internacionales y a la creación de alianzas estratégicas.

El desarrollo económico y las operaciones de inversión directa al interior y exterior (la particular configuración de las ventajas OLI) están interrelacionados. El nivel de desarrollo alcanzado por un país influirá, por tanto, en los siguientes rubros:

- el tamaño y saldo de los flujos (y el *stock*) de la inversión directa al interior y exterior;
- el destino/origen geográfico de las inversiones;
- distribución sectorial de los flujos de inversión;
- la naturaleza (nuevas inversiones, fusiones y adquisiciones *M&A*, alianzas estratégicas);
- los tipos de inversión (apoyo al comercio, abastecedoras de mercado, buscadores de eficiencia, de recursos o de activos estratégicos).

I.5 La escuela de Uppsala

Economistas de la universidad sueca de Uppsala inician a principios de los años sesentas investigaciones sobre la producción internacional de algunas empresas suecas. Les interesaba conocer la forma en que estas empresas eligen los mercados exteriores en los que realizan sus actividades productivas.

Estos investigadores elaboran modelos para comprender el proceso de internacionalización desarrollado por la empresa. Para ello realizan entrevistas, en la matriz sueca y las filiales en el exterior, a gerentes y directivos de ese país, con el fin de saber cuáles son los determinantes del proceso de internacionalización de las empresas en las que ellos colaboran. Las investigaciones muestran que estas entidades comparten un comportamiento común en la toma de las decisiones que las motivan a internacionalizarse. A esa conclusión llegan, aun cuando se constató la distancia existente entre las teorías de internacionalización de la producción y de la inversión extranjera directa y la toma de decisiones de estas empresas (Johanson y Vahne, 2009). Al análisis de este comportamiento común, se le conoce como modelo de la “escuela de Uppsala”.

Para la escuela de Uppsala, la internacionalización de la empresa (entendida como el uso de exportaciones o inversión extranjera directa), es considerada como un proceso dinámico acumulativo de toma de decisiones a fin de realizar operaciones en el exterior. Debido a lo dinámico del proceso es posible encontrar cambios en el compromiso o implicación de la empresa para con los mercados exteriores. Las decisiones corrientes de internacionalización dependen de otras pasadas, y las presentes determinan las decisiones futuras. Por eso es que la internacionalización de la entidad se mira en términos de un proceso o senda irreversible, esto es, una serie incremental de decisiones. El grado de implicación, el cual se incrementa en el tiempo, da lugar a lo que denominan como “cadena de establecimientos”. Entendida como una secuencia de cuatro etapas: 1) no hay actividades regulares de exportación; 2) exportaciones por medio de un representante independiente (agente); 3) subsidiaria para ventas y, 4) producción/manufactura.

Según este enfoque, los elementos que determinan la internacionalización de la empresa son: el conocimiento específico del mercado, el tamaño del mercado exterior, costos operativos en el exterior, recursos disponibles, potencial del mercado y estructura sectorial, factores de

competencia global en la actividad/sector. La incertidumbre, nos indica la escuela de Uppsala, también es un determinante de la internalización de la empresa, pues influye en la elección del mercado exterior y el mecanismo de penetración en el mismo.

El enfoque plantea el concepto de “distancia física” para referirse a los factores que hacen difícil el flujo de información (conocimiento) entre el país de origen de la empresa internacional y el país anfitrión en el que realizan las operaciones productivas. Más que a una distancia espacial, el término “distancia física” hace referencia a diferentes factores, tales como: diferente lenguaje, cultura, sistema político, nivel educativo y nivel de desarrollo industrial. Incertidumbre y falta de conocimiento son algunos de los factores que impiden o dificultan el proceso de internalización de una empresa. A mayor falta de información sobre los mercados exteriores, es decir, a mayor distancia física, mayor el costo de internalización.

La información, no obstante, puede ser adquirida mediante un proceso de aprendizaje, o la experiencia de la propia empresa, o por medio de contratación de especialistas en esos mercados. La reducción de costos, que aumentan las operaciones en estos mercados, de las “actividades corrientes” de la empresa se da por la vía de aprender haciendo (*learning by doing*). De esta forma las empresas inician operaciones internacionales en los mercados exteriores en los que existe menor incertidumbre, pues, las actividades productivas se localizaran en aquellos mercados en los que la distancia física es menor, dadas las similitudes (idiomas, sociales, políticas, etc.). Los estudios pioneros de la escuela de Uppsala encontraron que las empresas suecas iniciaban su proceso de internacionalización entre los países escandinavos, estableciéndose más tarde en países europeos similares a los nórdicos (Gran Bretaña, Alemania, Holanda), para después atacar los mercados no europeos.

En síntesis, la escuela de Uppsala puede ser considerada como un modelo o teoría de crecimiento de la empresa. La expansión de los mercados, mediante la “cadena de establecimientos”, está limitada por la incertidumbre y el conocimiento del mercado exterior y por la capacidad de la empresa para enfrentar operaciones internacionales. El problema de información imperfecta y racionalidad limitada es superado mediante procesos de aprendizaje.

Capítulo II. Inversión Extranjera Directa y Globalización

Introducción

Pienso que modificando el capitalismo, sabiamente, puede volverse probablemente más eficiente para alcanzar los fines económicos que todos los sistemas alternativos hasta el momento, pero este sistema es, en muchos aspectos, extremadamente criticable.

John Maynard Keynes

La empresa transnacional es una parte significativa de la producción y el comercio mundial. En las últimas dos décadas, la participación de estas entidades se ha extendido, no tan intensamente en las economías en transición, en prácticamente en todas las economías. La inversión extranjera directa va de la mano con la empresa transnacional, alojando actividades productivas transfronterizas mientras se expande la liberalización comercial y la apertura económica de los países, sobre todo en los países en desarrollo. Aunque el fenómeno, y los flujos de inversión extranjera directa, está concentrado en los países desarrollados.

La historia reciente muestra que gran parte de los flujos de inversión extranjera directa son emitidos y recibidos por economías desarrolladas. En el año 2000, estos países enviaron cerca del 90% de la inversión extranjera directa mundial y reciben el 70% de la misma. Sin embargo en 2007, cuando inicia la crisis económica y financiera, se registra un cambio en los flujos, dando paso a un aumento importante de la cuota de participación de las economías periféricas, como emisores y receptores mundiales.

Unos años antes, durante los cincuentas y sesentas, el enfoque estructuralista de la CEPAL representado por el pensamiento de Raúl Prebisch y autores tan diversos como Celso Furtado, Aníbal Pinto, Osvaldo Sunkel, José Medina Echavarría, Juan Noyola, Octavio Rodríguez, Fernando Fajnzylberg, Gert Rosenthal, José Antonio Ocampo, entre otros, asigna un papel significativo a la industrialización doméstica como medio para el fomento del desarrollo económico y de los aumentos sostenidos en los niveles de vida de las poblaciones locales. En el caso latinoamericano, esta escuela de pensamiento, favorece una estrategia de desarrollo “hacia adentro” basada en la industrialización sustitutiva de importaciones, la cual opera a través de altos aranceles, sistemas de protección pro-arancelarios, tipos de cambio múltiples y subsidios públicos, con un alto grado de

intervención del Estado en la economía. Este modelo se agota, y da lugar a una estructura industrial poco competitiva con un sesgo anti-exportador, a la que por lo general le sigue una etapa de apertura comercial.

Toda una serie de reformas estructurales, tales como privatizaciones, libre entrada de la inversión extranjera directa, desregulación, liberalización financiera, entre otras, se implementan después de la etapa de apertura comercial. La instrumentación de las reformas responde a las políticas del Consenso de Washington, decálogo fundamentado en la teoría neoclásica que privilegia el libre comercio, los aranceles bajos y estables y la participación en estructuras multilaterales.

Esto ha dado lugar a modificaciones en el enfoque de las políticas públicas hacia la inversión extranjera directa por parte de los países en desarrollo, que ahora la consideran como una fuente de financiamiento.

Para la economía de la India la etapa de globalización acontecida desde principios de los años noventas, tuvo como característica el incremento de los flujos de capital privado en la forma de inversión extranjera directa. Los analistas plantean que este tipo de inversión ha sido una fuente importante de financiamiento al desarrollo y que contribuye a aumentar la productividad al proporcionar nueva inversión, mejoras tecnológías, experiencia gerencial, efectos de derrama (*spillover effect*) y ampliación de los mercados de exportación.

La contribución de las multinacionales en la transformación de la economía global es una realidad ampliamente aceptada. Por ejemplo, para la economía hindú, en el estudio que realizan Bagli y Adhikay (2014), demuestran que, al utilizar un análisis econométrico realizado con series de tiempo, el PIB real y otros agregados macroeconómicos seleccionados han crecido en una dirección favorable en la etapa de fuerte liberalización (1991-2010) en contraste con la etapa de liberalización moderada (1980-1990). Este estudio revela que el crecimiento de la formación bruta de capital fijo tiene una positiva y significativa contribución al crecimiento económico.

Con el fin de visualizar las tendencias predominantes actuales y tener una visión de conjunto, es necesario detallar las cantidades mundiales y regionales recientes de inversión

extranjera directa, lo cual se hace en este capítulo. Las cifras económicas son importantes para esclarecer el fenómeno de la inversión extranjera directa.

II.1 El cambiante concepto de la inversión extranjera directa en un contexto globalizado

Antes de efectuar el análisis es necesario puntualizar algunas ideas generales respecto de las sociedades no desarrolladas. Estas sociedades a menudo son identificadas con los nombres de en desarrollo, periféricas, pobres o el “resto”. Con relación a estas sociedades y su contexto mundial el ensayo de Gazol es esclarecedor cuando expone que,

La división del mundo entre países desarrollados y países que no lo son sigue siendo el más destacado rasgo característico de la economía mundial. Durante años estuvo encubierta por lo que se consideraba otra división de mayor importancia y, supuestamente, de mayor duración, que era la originada en la formación del bloque socialista al término de la II Guerra Mundial. En esa época y, probablemente al influjo de la bipolaridad y su inherente clientelismo el tema del no desarrollo²² figuraba en la agenda de los gobiernos y constituía uno de los focos principales de la atención internacional (Gazol, 2006:317).

Al pie de página se finaliza con una definición peculiar “como diría Singer, el no desarrollo se asemeja a la jirafa: difícil de definir, pero fácil de identificar” (Gazol, 2006:317). En este mismo sentido, según Novelo, la convencional expresión “países subdesarrollados”, que sugiere un retraso en relación con los países desarrollados, se ha puesto en tensión crítica desde las reflexiones de un importante marxista:

La economía de los países hoy industrializados no exhibía ninguna de las características esenciales de la economía de los países llamados “subdesarrollados” [...] no eran países económicamente dependientes. La estructura de su producción no incluía sectores hipertrofiados estrechamente ligados a algunos mercados extranjeros y fuertemente penetrados de capitales igualmente extranjeros. Esas economías no se desarrollaban ni se estancaban según la evaluación del mercado mundial de tal a cual materia prima o producto bruto agrícola. No soportaban la carga de pesadas obligaciones exteriores (intereses, dividendos, regalías pagadas a capitalistas extranjeros), su naciente industria no tenía que afrontar la competencia de industrias poderosas ya establecidas y dominadas por el mismo gran capital, el que habría dominado sus propias riquezas naturales. Estas economías no dependían, para su producción ampliada, de importaciones de equipos provenientes del exterior. Si bien

²² Utilizo este término heterodoxo para no entrar en la discusión respecto de si se trata de países subdesarrollados, pobres, sobre-explotados, en proceso de desarrollo, emergentes, de nueva industrialización, no industrializados o cualquier otra expresión de las comúnmente utilizadas para nombrar a los países que no califican entre los evidentemente desarrollados.

estaban poco industrializadas, estas economías no estaban deformadas ni desequilibradas, sino, al contrario, integradas y autodeterminadas (Bettelheim, 1965)

De acuerdo con estas explicaciones el no desarrollo lo conforman “países explotados, dominados y con economía deformada”. Este término en desarrollo se ha modificado desde su inicial identidad con crecimiento económico hasta convertirse en obsesión para muchos estudiosos que lo asocian con aquellas sociedades ubicadas en el llamado Tercer Mundo. Es un error confundir crecimiento económico con desarrollo. Crecimiento se refiere fundamentalmente al cambio ocurrido en la producción, normalmente medido por la tasa de cambio del PIB, mientras desarrollo es un término más amplio que incluye el crecimiento, y también las mejoras en las condiciones materiales de vida, la distribución del ingreso, la felicidad y realización de los pobladores. Puede haber crecimiento sin desarrollo, y desarrollo sin crecimiento. Lo mejor es que se den ambas cosas al mismo tiempo.

Por otro lado, en el capítulo anterior se ha señalado que un actor fundamental para la comprensión de la inversión extranjera directa es el inversionista extranjero. Más concretamente, las empresas que controlan y manejan inversión extranjera. A estas empresas se les conoce como corporaciones multinacionales o trasnacionales. Por ello, inversionista extranjero y corporación trasnacional o multinacional (MNC's) son términos equivalentes. Aquí se rescata la definición que hace Caves (1996:1):

La empresa multinacional (*mutinational enterprise*, MNE) es definida como una empresa que controla y maneja establecimientos de producción –plantas- localizados en al menos dos países. Es una simple subespecie de la firma multiplanta. Se utiliza el término “empresa” (*enterprise*) mas que “compañía” (*company*) para dirigir la atención al nivel de coordinación jerárquico más alto en las decisiones de negocios; una compañía, ella misma multinacional, puede ser la subsidiaria controlada de otra firma.

Según indica el Fondo Monetario Internacional (FMI, 2009), la inversión extranjera directa es una categoría de la inversión transfronteriza relacionada con el hecho de que un inversionista residente en una economía ejerce el control o un grado significativo de influencia sobre la gestión de una empresa que es residente en otra economía (FMI, 2009).

De acuerdo con el Fondo Monetario, la inversión extranjera directa consiste en la suma de tres componentes: a) nueva participación accionaria comprada o adquirida por empresas emparentadas con el fin de controlar firmas en el exterior (incluido el establecimiento de

nueva subsidiarias), b) reinversión de utilidades de la empresa en el exterior y, c) préstamos intercompañías de filiales de la empresa en el exterior (FMI, 1993). Además de esta suma, han sido varias las modificaciones que el FMI ha dado a su definición, la más reciente se refiere a la inversión extranjera directa como: inversiones extranjeras directas son las inversiones de capital que superan el 10% del capital social de la empresa y que se instalan en el país receptor con carácter permanente (FMI, 1993).

Siguiendo a Hymer, el control no es una cosa fácil de definir y la línea divisoria entre algún control y ninguno es arbitraria. El Departamento de Comercio de los Estados Unidos, por ejemplo, considera que una empresa extranjera es de control norteamericano si ésta es propiedad en su totalidad de estadounidenses, como en el caso de una planta, o si el 25 por ciento del capital está en manos de un grupo norteamericano o de sus afiliadas, o si el 50 por ciento del capital social está en manos de norteamericanos (Hymer, 1960). Este punto es importante porque un análisis longitudinal de la inversión extranjera directa que utilice las estadísticas de los organismos internacionales se enfrentará al hecho de que, de acuerdo con estas modificaciones, este tipo de inversiones se han reportado como inversiones de capital desde un 50% hasta un 10%. El período analizado en este trabajo considera a la inversión extranjera directa cuando el capital social de la empresa en posesión de extranjeros es de un 10%.

Aunque los números publicados sobre inversión extranjera directa de las diferentes economías no son directamente comparables, debido a que muchos países en desarrollo no siguen las recomendaciones de contabilidad del FMI al compilar y reportar los datos sobre dichas inversiones (FMI, 1993), sirven como referencia para efectuar el análisis de las tendencias. Incluso los mismos números reportados por diferentes instituciones, tales como el FMI y la UNCTAD, contienen discrepancias. No obstante lo anterior, para el fin que se persigue de mostrar tendencias en este trabajo, son suficientes esos datos.

Ahora bien, la inversión extranjera directa es cuantificada mediante los flujos de capital extranjero y son clasificados en directos o indirectos (estos últimos, también llamados de portafolio o cartera). Como se ha dicho, distinguir entre unos y otros a veces no es tan claro, pero el concepto directo se usa para representar la compra de activos y el control de la toma de decisiones de una empresa, mientras que el concepto indirecto o de cartera se

refiere básicamente a la compra de instrumentos financieros. La inversión extranjera directa, por tanto, es definida como aquellas inversiones, más allá de la frontera, que implican la compra o creación de nuevas de empresas y el control de la toma de decisiones de las mismas.

Para cualquier país la inversión extranjera directa se contabiliza en dos sentidos (entradas y salidas). Los datos agregados mundiales descomponen a este tipo de inversiones en entradas '*inward foreign direct investment*' y en salidas '*outward foreign direct investment*'. Esta distinción tiene que ver con el curso o direccionalidad de la inversión. Por un lado, la categoría *inward foreign direct investment* suma todos aquellos flujos recibidos por el país receptor y la direccionalidad de estos flujos es "hacia adentro". En la literatura económica esta categoría es considerada como inversión directa en el país receptor. Por otro lado, a las inversiones realizadas con destino a empresas en el exterior se les conoce como *outward foreign direct investment* su direccionalidad es "hacia afuera" (OCDE, 2008).

Al saldo neto, es decir, la diferencia de entradas menos salidas se le conoce como *inflow*. Este saldo puede ser positivo (exportador de capital) o negativo (importador de capital). Para ambas categorías las estadísticas son presentadas como *stock of foreign direct investment*, las cuales son cifras acumuladas durante un período determinado.

Por todo lo anterior, no debe sorprender que la inversión extranjera directa tenga como origen y destino la economía global, y la direccionalidad de los flujos esté dirigida, operada y controlada por las empresas multinacionales. Lo que sí sorprende, no importa la fuente que se consulte, es que la suma total de entradas no es igual a la suma total de las salidas. La posible explicación de esta diferencia, como se ha comentado, se encuentra en la manera en que se contabilizan y reportan los datos.

II.2 Tendencias mundiales de la inversión extranjera directa

Este inciso y el siguiente tienen como objetivo presentar la información sobre flujos de inversión extranjera directa a nivel global y en la región de Asia, y hacer algunas comparaciones entre países en desarrollo. La principal medida del cambio anual en las inversiones transfronterizas efectuadas por las empresas multinacionales son los flujos de

inversión extranjera directa y el monto acumulado de la misma. Además de la inversión extranjera directa, las multinacionales interactúan con el país receptor a través de exportaciones, inversiones de portafolio y acuerdos de licencias²³.

En el Informe sobre Inversiones en el Mundo 2013 (WIR13) de la Conferencia de Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD) se plantea que en 2012, la inversión extranjera directa mundial disminuyó en un 18%, situándose en 1,350 miles de millones de dólares.

Según esas previsiones, en 2013 la inversión extranjera directa se mantendrá en niveles próximos a los de 2012, alcanzando como máximo 1,450 miles de millones de dólares. Se espera que las corrientes alcancen 1,600 miles de millones de dólares en 2014 y 1,800 miles de millones de dólares en 2015 (UNCTAD, 2013). El cuadro II.1 muestra algunos indicadores de este tipo de inversiones y de la producción industrial a nivel mundial para los años de 1990 a 2012.

Cuadro II.1. Indicadores seleccionados de FDI y producción Industrial, 1990–2012

Valores a precios corrientes (miles de millones de dólares)

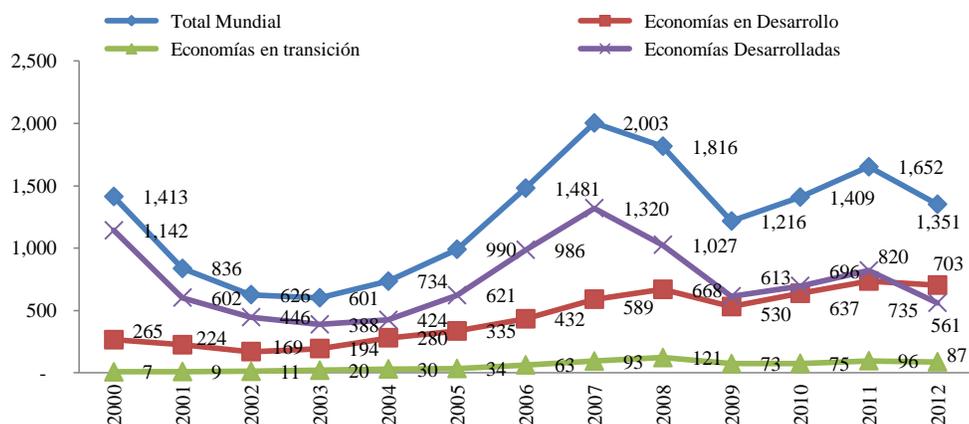
Concepto/año	1990	2005–2007	2010	2011	2012
		pre-crisis Promedio			
FDI entradas	207	1,491	1,409	1,652	1,351
FDI salidas	241	1,534	1,505	1,678	1,391
FDI entradas stock	2,078	14,706	20,380	20,873	22,813
FDI salidas stock	2,091	15,895	21,130	21,442	23,593
Ingreso sobre FDI entradas	75	1,076	1,377	1,500	1,507
<i>Tasa de rentabilidad de las entradas FDI (%)</i>	4.0	7.0	6.8	7.2	6.6
Ingreso sobre FDI salidas	122	1,148	1,387	1,548	1,461
<i>Tasa de rentabilidad de las salidas FDI (%)</i>	6.0	7.0	6.6	7.2	6.2
Fusiones y adquisiciones transfronterizas	99	703	344	555	308
Ventas de las filiales extranjeras	5,102	19,579	22,574	24,198	25,980
Valor añadido (producto) de las filiales extranjeras	1,018	4,124	5,735	6,260	6,607
Total de activos de las filiales extranjeras	4,599	43,836	78,631	83,043	86,574
Exportación de bienes de las filiales extranjeras	1,498	5,003	6,320	7,436	7,479
Puestos de trabajo de las filiales extranjeras (en miles)	21,458	51,795	63,043	67,852	71,695
Memorándum:					
PIB	22,206	50,319	63,468	70,221	71,707
Formación bruta de capital fijo	5,109	11,208	13,940	15,770	16,278
Regalías y licencias	27	161	215	240	235
Exportación de bienes y servicios	4,382	15,008	18,956	22,303	22,342

Fuente: WIR13, UNCTAD 2013.

²³ Para este análisis se sigue en lo fundamental a *The World Investment Report 2013*.

En el cuadro II.3 (anexo) y en la gráfica II.1 se muestra un mayor detalle sobre los flujos de inversión extranjera directa para revisar que ha pasado con relación a las tendencias globales recientes. La gráfica revela que, para el período analizado, los flujos de entrada en los años 2000, 2007 y 2008 alcanzaron los niveles más altos, siendo 2007 cuando se llega a la cifra record de 2 billones de dólares. El informe plantea que, para el año 2012, los países en desarrollo captaron más inversión extranjera directa que los países desarrollados. “En este año, las economías en desarrollo absorbieron —por primera vez en la historia— más FDI que los países desarrollados. Concretamente un 52% de las corrientes mundiales de este tipo de inversión. Ello obedece en parte a que la mayor caída de las entradas de la inversión extranjera directa se produjo en los países desarrollados, que actualmente sólo representan el 42% de las corrientes mundiales” (WIR13:vii).

Gráfica II.1 Flujos de entrada anuales de inversión extranjera directa, 2000-2012
Total Mundial (USD MMD)



Fuente: elaboración propia con datos del cuadro II.4 recopilados de UNCTAD, UNCTADstat

Con respecto al año 2011, aunque ambos grupos de países registraron disminuciones (de sólo 4% para las economías en desarrollo), las economías desarrolladas registraron una caída del 32% al pasar de 820 a 561 mil millones de dólares.

Para mostrar la concentración mundial se utiliza la participación porcentual por tipo de economía para el año 2012, la cual se ha resumido en la gráfica II.2. Aquí es posible observar que, de los 1.35 billones de inversión extranjera directa para todo el mundo, la participación en el total fue como sigue: economías en desarrollo 52%, economías en transición 6% y economías desarrolladas 42%.

La explicación de la concentración la suministra el reporte indicando que “esto obedeció a que muchas empresas transnacionales modificaron el perfil de sus inversiones en el extranjero, a veces recurriendo a la reestructuración de sus activos, la desinversión o la deslocalización” (WIR13: 26-27 ver notas)¹.

Gráfica II.2. Flujos de entrada anual de inversión extranjera directa.
Participación global porcentual 2012

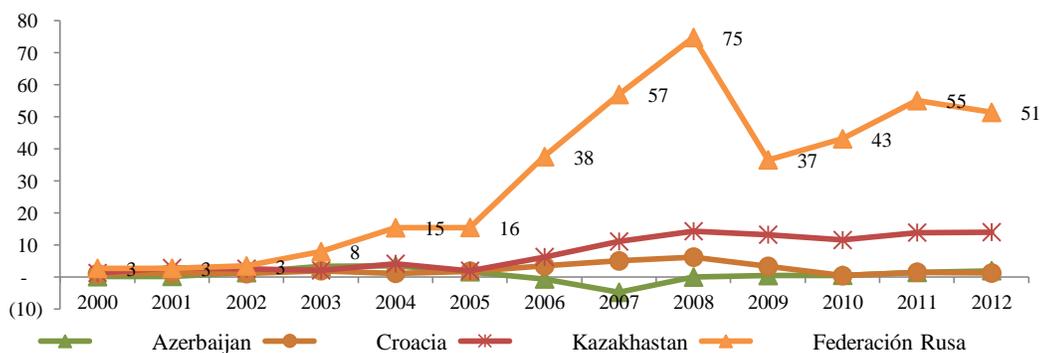


Fuente: elaboración propia con datos de UNCTAD, UNCTADstat

Con la ayuda de esta misma gráfica también es posible comprobar que el desempeño registrado en la atracción de flujos de inversión extranjera directa de las economías en transición ha sido pobre y marginal. De este grupo de países, sobresale la Federación Rusa que en el año 2008 registra un ingreso de entradas de inversión extranjera directa de 74.7 miles de millones de dólares, el cual representa el 62% del flujo total para ese bloque de economías.

La Federación Rusa y Kazakhanstan se posicionan entre los veinte mayores receptores de los últimos dos años. Para visualizar el comportamiento, en la gráfica II.3 se observan los flujos de entrada para cuatro de este grupo de países. De acuerdo con el modelo H-O-S, estas economías deberían estar recibiendo grandes flujos de entrada, lo cual no ha sucedido.

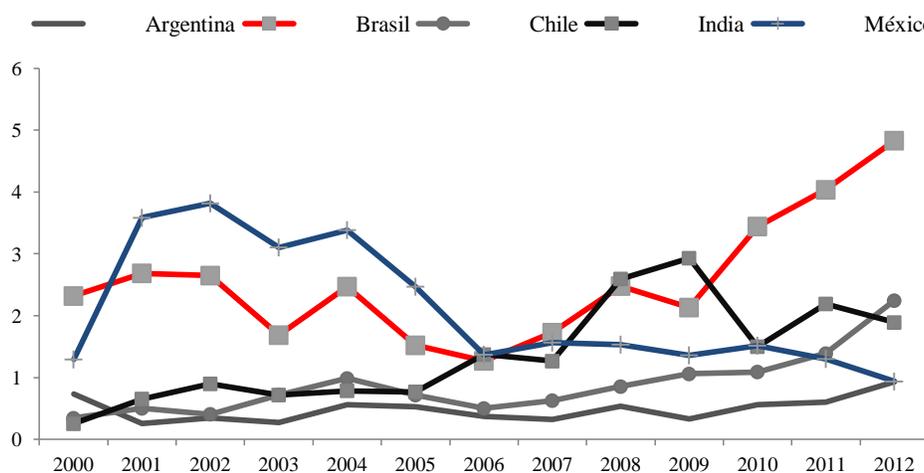
Gráfica II.3. Flujos de entrada anuales de inversión extranjera directa, 2000-2012
Economías en transición (USD MMD)



Fuente: elaboración propia con datos de UNCTAD, UNCTADstat

Con base en la información del cuadro II.5 (anexo), referente a la participación porcentual con relación al total mundial, se han seleccionado algunas economías como se muestra en la gráfica II.4, en ella se ven las fluctuaciones que ha tenido este indicador para los años de 2000 a 2012. Sobresale el desempeño de la India que ha incrementado su participación desde el año 2007 (para 2012 casi llega a un 2% y situarse en el lugar 14 de los veinte mayores receptores) y el ascenso de Brasil como receptor de inversión extranjera directa, que desde el año 2006 incrementa sus flujos, los cuales llegan en el año 2012 a casi un 5% y lo sitúan en el lugar 5° lugar de los veinte mayores receptores mundiales.

Gráfica II.4. Flujos de entradas de inversión extranjera directa. Economías seleccionadas 2000-2012
Porcentaje de participación en el Total Mundial



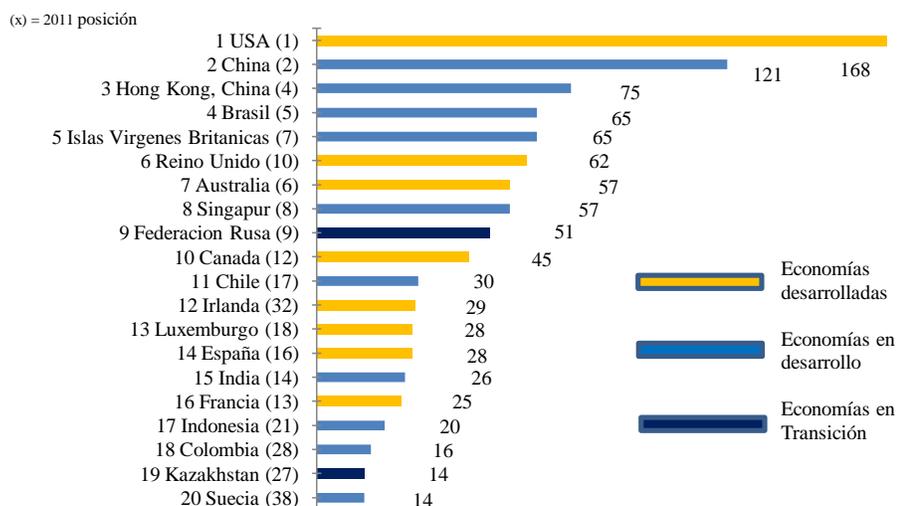
Fuente: elaboración propia con datos de UNCTAD, UNCTADstat

Con relación a la clasificación mundial de los principales receptores de inversión extranjera directa, se constata un cambio en los patrones de las corrientes de inversión: nueve de los veinte receptores principales fueron países en desarrollo, ver gráfica II.5 (WIR13: 1). México no aparece entre los veinte mayores receptores del año 2012 pues únicamente recibe 13 mil millones de dólares en ese año, 9 mil millones menos que en el 2011 cuando alcanzó la cifra de 22 mil millones de dólares.

Por otro lado, las salidas de inversión extranjera directa para el mismo período se muestran en la gráfica II.6. Como era de esperarse, reportan un desempeño similar a las entradas. Los flujos de salida para los años 2000, 2007 y 2008 alcanzan sus niveles más altos. En el año

2007 el flujo de salida llega a la cifra más alta del período con 2,270 miles de millones de dólares.

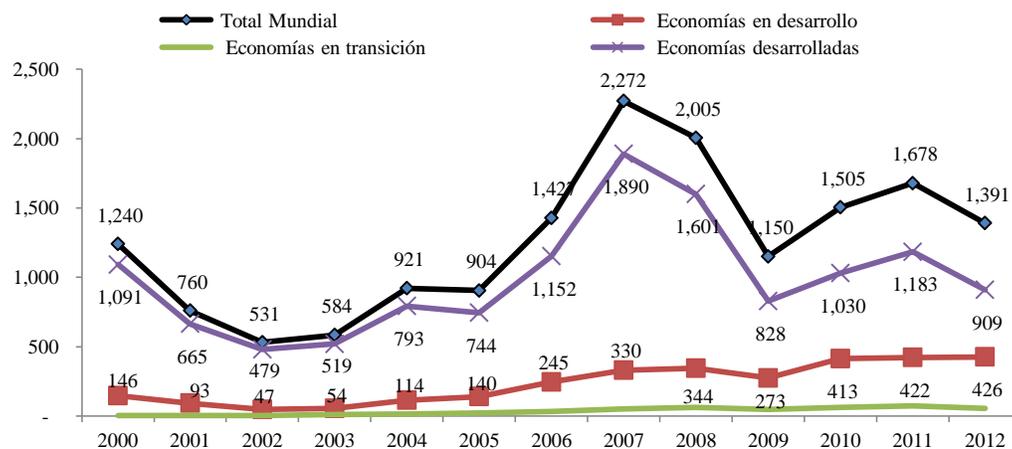
Gráfica II.5 Las mayores 20 economías receptoras de FDI en 2012
(US MMD)



Fuente: UNCTAD, UNCTADstat.

Respecto de estos flujos, la UNCTAD indica que “las salidas de inversión extranjera directa de las economías desarrolladas, que habían tenido un papel decisivo en la recuperación de la inversión extranjera directa en los años 2010-2011, se redujeron en un 23%, situándose en 909 mil millones de dólares, volumen similar al mínimo alcanzado en 2009” (WIR13:5).

Gráfica II.6. Total Mundial flujos de salidas de inversión extranjera directa anuales, 2000-2012
(US MMD)

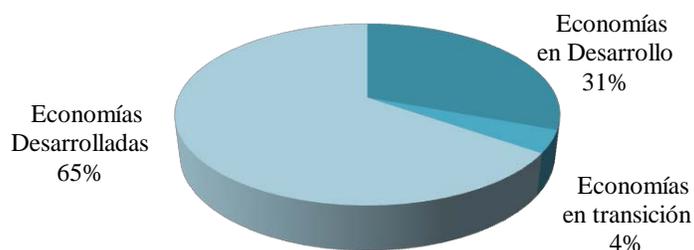


Fuente: elaboración propia con datos de UNCTAD, UNCTADstat

Por su parte, las salidas de inversión extranjera directa de las economías en desarrollo se situaron en 426 mil millones de dólares, esto es, un porcentaje récord del 31% del total mundial. Así lo señala la UNCTAD, “pese a la recesión mundial, las multinacionales de los países en desarrollo prosiguieron su expansión en el extranjero” (WIR13).

Para ejemplificar la participación mundial de los flujos de salida con respecto al total en el año 2012, se construye la gráfica II.7, la cual muestra que de los 1,391 miles de millones de dólares de salida de inversión extranjera directa el reparto fue de la siguiente manera: economías en desarrollo 31%, economías en transición 4% y economías desarrolladas 65%

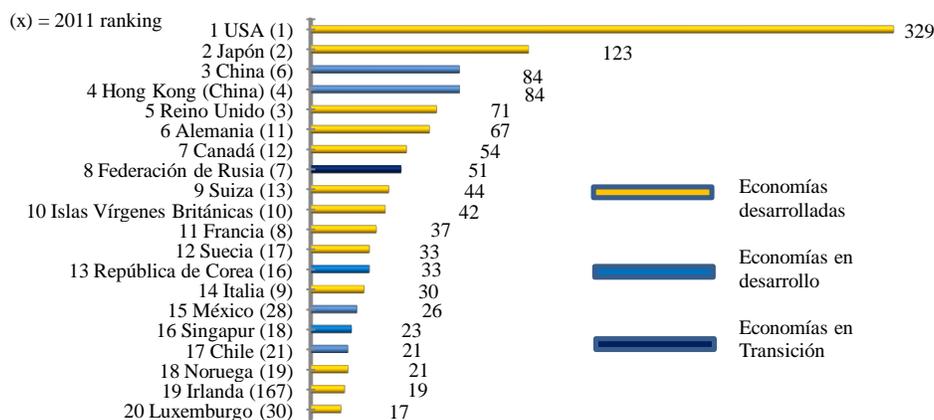
Gráfica II.7. Flujos de salidas anuales de inversión extranjera directa, participación porcentual 2012



Fuente: elaboración propia con datos de UNCTAD, UNCTADstat

Una posible explicación de la contracción de los flujos en el polo desarrollado es la que indica el WIR en los siguientes términos: “tanto Europa como América del Norte sufrieron grandes retrocesos en sus salidas, aunque el Japón rompió la tendencia, manteniendo su posición como segundo país inversor del mundo”, ver gráfica II.8 (WIR13:5).

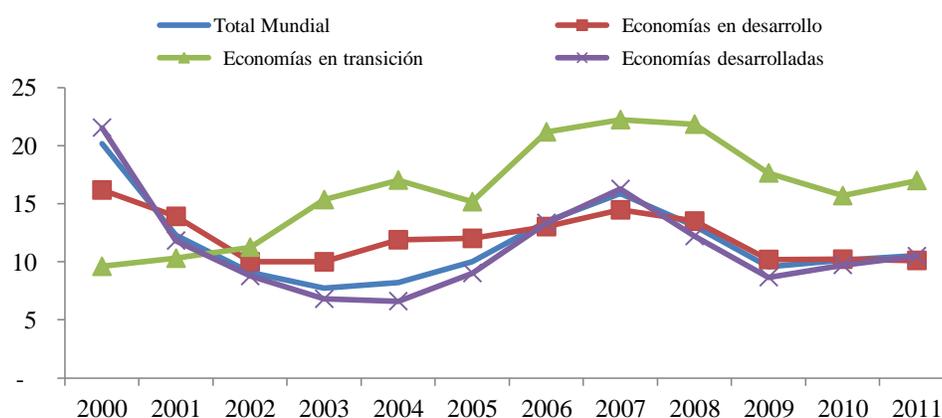
Gráfica II.8. Las mayores 20 economías inversoras, 2012 (US MMD)



Fuente: UNCTAD, UNCTADstat

Tanto las economías desarrolladas como en desarrollo han mostrado un desempeño que oscila entre el 6 y el 16% de la formación bruta de capital como proporción del PIB (FBCF%PIB). Para demostrar este argumento, se construye la gráfica II.9, en la que se puede observar el comportamiento de dicho indicador. El cambio porcentual mundial oscila entre el 20 y 10% entre 2000 y 2011. El año 2011 (el 2012 aún no se publica) regionalmente fue reportado como sigue: economías en desarrollo 10.11%, economías en transición 16.99% y economías desarrolladas 10.48%.

Gráfica II.9. Total Mundial FDI como porcentaje sobre PIB de formación bruta de capital, 2000-2012



Fuente: elaboración propia con datos de UNCTAD, UNCTADstat

Si se mira el monto acumulado de inversión extranjera directa (*stock*), este registra un aumento de un 9% en 2012 con respecto al año anterior, para llegar a 22,813 miles de millones de dólares. En este año las filiales extranjeras de las multinacionales generaron ventas por valor de 1,782 miles de millones de dólares, para un acumulado de 25,980 miles de millones de dólares (de los que 7,479 correspondieron a exportaciones), lo cual representa un aumento de un 7.4% con respecto a 2011 (ver cuadro II.1). Aportaron un valor añadido de 6,607 MMD, un 5.5% más que el año anterior. Este dato es positivo si se tiene en cuenta que el crecimiento del PIB mundial fue del 2.3%. Por último, dieron trabajo a 72 millones de personas, lo que equivale a un incremento del 5.7% con respecto a 2011.

Por su parte, el crecimiento de la producción internacional de las cien multinacionales más importantes, la mayoría de las cuales proceden de las economías desarrolladas, se estanca en 2012. Sin embargo, “las cien multinacionales más importantes de las economías en

desarrollo y en transición aumentaron sus activos en el extranjero en un 22%, y continuaron así la expansión de sus redes de producción internacional” (WIR13:7-8).

Los ingresos mundiales devengados de la inversión extranjera directa aumentan de forma pronunciada en 2011, por segundo año consecutivo, situándose en 1,507 miles de millones de dólares para alcanzar un monto acumulado de 21,000 MMD, después de haber disminuido en 2008 y 2009 durante la peor parte de la crisis financiera mundial.

Al analizar las tasas de rentabilidad derivadas de la inversión extranjera directa, se observa que estas registran un 7% a nivel mundial y son más altas en las economías en desarrollo (8%) y en transición (13%) que en los países desarrollados (5%). Del total de los ingresos devengados por este tipo de inversiones, “unos 500 mil millones de dólares fueron retenidos en el país receptor de la inversión, mientras que 1,000 mil millones de dólares fue repatriado al país de origen o a otros países (equivalente, en promedio, al 3.4% de los pagos por cuenta corriente)” (WIR13:9).

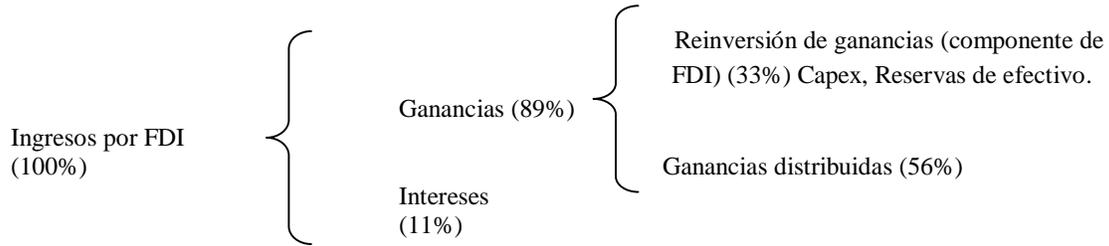
Cuadro II.2. Tasa de retorno sobre los flujos de entrada de inversión extranjera directa, 2006-2011

Región	(Por ciento)					
	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Mundo	7.3	7.2	7.7	5.9	6.8	7.2
Economías desarrolladas	6.3	6.1	4.6	4.0	4.6	4.8
Economías en desarrollo	9.7	9.8	9.7	8.7	9.0	8.4
África	10.0	13.4	15.8	10.8	8.9	90.3
Asia	9.5	9.1	8.9	8.8	9.8	8.8
Este y Sudeste Asia	9.7	9.3	9.1	9.2	10.5	9.2
Sud Asia	14.2	12.9	10.6	8.6	8.5	8.8
Oeste Asia	3.9	3.8	6.7	5.4	4.9	5.1
América Latina y Caribe	10.2	10.3	9.9	7.6	7.1	7.1
Economías en transición	14.5	12.0	16.5	10.7	10.8	13.0

Fuente: elaboración propia con datos de la UNCTAD, con base en datos de la base de datos de la balanza de pagos de FMI

Respecto a la forma de financiar este tipo de inversiones, el reporte plantea que la proporción de los ingresos devengados de la inversión extranjera directa retenidos es mayor en los países en desarrollo (cerca al 40%), los cuales representan una importante fuente de financiación de estas inversiones. Sin embargo, como bien lo señala el informe, no todos esos ingresos se convierten en gastos de capital, ya que “el desafío para los gobiernos de los países receptores de la inversión extranjera directa consiste en lograr destinar las ganancias retenidas a inversiones productivas” (WIR13:7-8).

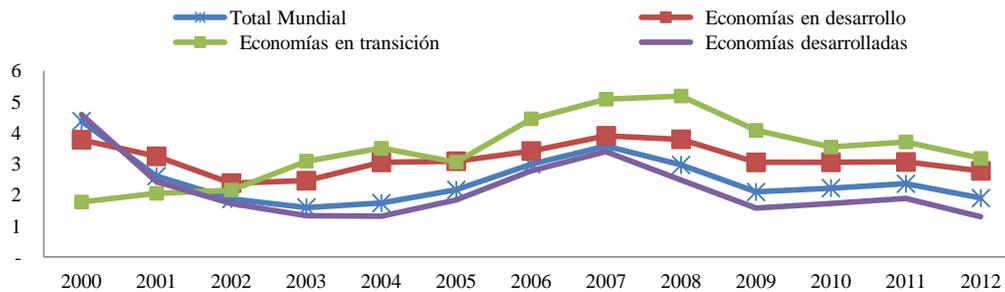
Figura II.1. Estructura del ingreso por FDI tasa de retorno, 2005-2011



Fuente UNCTAD. Los números en paréntesis muestran la participación del ingreso en el total de la FDI durante 2005-2011

A fin de comprobar qué sucede con la participación de las entradas de inversión extranjera directa como porcentaje del PIB, se elabora la gráfica II.10. El promedio mundial es de un poco menos de 2.5%, y para las economías en desarrollo este indicador se sitúa en un 3.15%. La gráfica II.11, por otro lado, muestra el mismo porcentaje pero para las salidas de inversión extranjera directa. Aquí se aprecia que el indicador a nivel mundial es de un poco más de 2.5% en promedio, y para las economías en desarrollo alcanza un 1.6%.

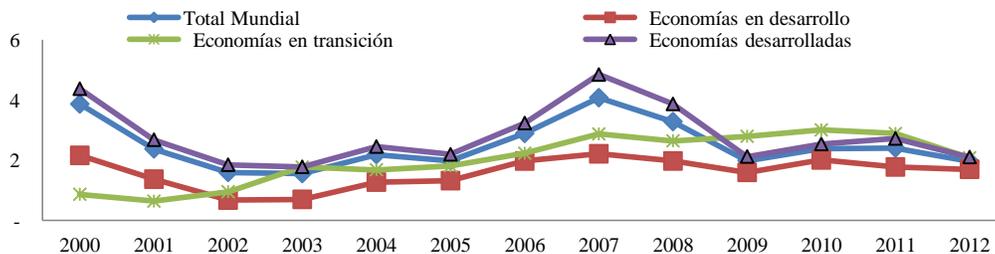
Gráfica II.10. Flujos de entrada anuales de FDI como % de PIB Total Mundial, 2000-2012



Fuente: elaboración propia con datos de UNCTAD, UNCTADstat

La siguiente sección examina las tendencias regionales de los flujos de entrada de inversión extranjera directa, enfatizando en los países en desarrollo de las regiones latinoamericana y asiática.

Gráfica II.11. Flujos de salidas anuales de FDI como % del PIB Total Mundial, 2000-2012

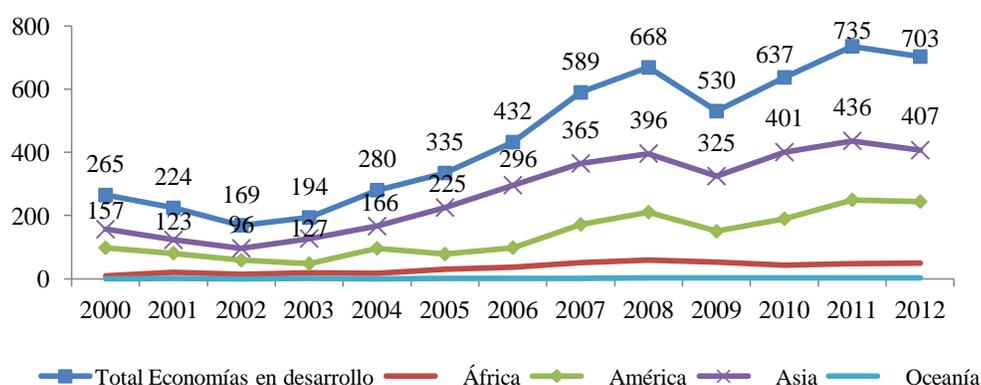


Fuente: elaboración propia con datos de UNCTAD, UNCTADstat

II.3 Tendencias regionales de la inversión extranjera directa

Al revisar las tendencias regionales de la inversión extranjera directa, se puede observar que en promedio las entradas de estos flujos con destino a las economías en desarrollo para el período 2000-2012 ascienden a 443 mil millones de dólares (cuadro II.4 anexo). La principal área receptora de los flujos fue Asia, que suma 407 mil millones de dólares para el año 2012, con el fin de mostrar el comportamiento de los flujos de inversión extranjera directa de estas economías se presenta la gráfica II.12.

Gráfica II.12. Economías en desarrollo. Flujos de entrada anuales de inversión extranjera directa, 2000-2012 (USD MMD)



Fuente: elaboración propia con datos de UNCTAD, UNCTADstat

Los 703 mil millones de dólares que ingresaron en el año 2012 a la región en desarrollo, fueron captados de la siguiente manera: África 7%, América 35% y Asia 58%. Este reparto es muy similar durante los años de estudio, alcanzando su punto más alto en el año 2006 cuando Asia registra un 68% del total de los flujos de inversión extranjera directa que ingresan a las economías en desarrollo. Para las economías latinoamericanas más grandes, de 2000 a 2012, el valor promedio de los flujos fue repartido como sigue: Brasil 32, México 22, Chile 11 y Argentina 6, todos en miles de millones de dólares.

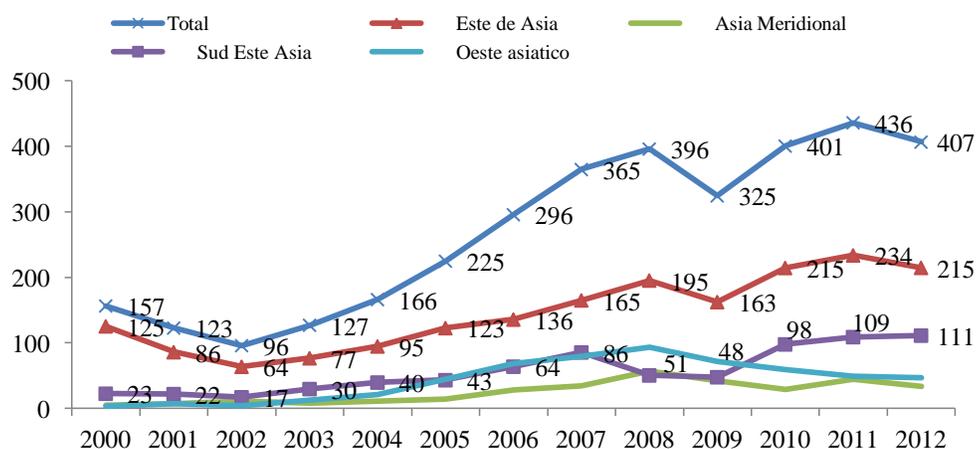
Los datos estadísticos de 2001 a 2006 permiten comprobar que México supera a Brasil como receptor de flujos de inversión extranjera directa, pero a partir de 2007 y en adelante esta tendencia se revierte. En el año 2012 la participación porcentual en América Latina se integra de la siguiente forma: Brasil 27%, Chile 12%, México 5% y Argentina 5%. Las cifras que dan cuenta de estas participaciones se presentan en el cuadro II.4 (anexo). Para América Latina y el Caribe, el reporte dice que en 2012 las entradas de inversión extranjera

directa ascendieron a 244 mil millones de dólares. El notable crecimiento de estas inversiones directas en América del Sur (144 mil millones de dólares) fue contrarrestado por la disminución en América Central y el Caribe (99 mil millones de dólares).

Los flujos de inversión captados por América del Sur se relacionan con el atractivo derivado de su riqueza en petróleo, gas y metales, y la rápida expansión de su clase media. “Las corrientes de inversión directa en recursos naturales son importantes en algunos países sudamericanos. La FDI en el sector manufacturero (automóvil) está aumentando en el Brasil, impulsado por las nuevas políticas industriales. La deslocalización de proximidad a México está aumentando” (WIR13:11).

En la gráfica II.13 se puede observar el comportamiento de los flujos de inversión extranjera directa para el periodo de estudio con destino a Asia. El predominio del este y sudeste asiático es evidente.

Gráfica II.13. Flujos de entrada anuales de inversión extranjera directa con destino a Asia, 2000-2012 (US MMD)



Fuente: elaboración propia con datos de UNCTAD, UNCTADstat

Por otro lado, en las seis gráficas II.19 se utilizan los porcentajes de participación de la inversión extranjera directa con respecto al total mundial del año 2000 al 2012 (ver anexo), y se elaboran las tendencias de dicha participación para México, Brasil, Chile, India, Argentina y Japón. Para ello se ha graficado una línea de mínimos cuadrados ordinarios. Se observa que México oscila entre 1.29% y 1.30% y alcanza su punto más alto en 3.82% para el año 2002, en el que comienza una clara tendencia descendente. En contraste Brasil, con

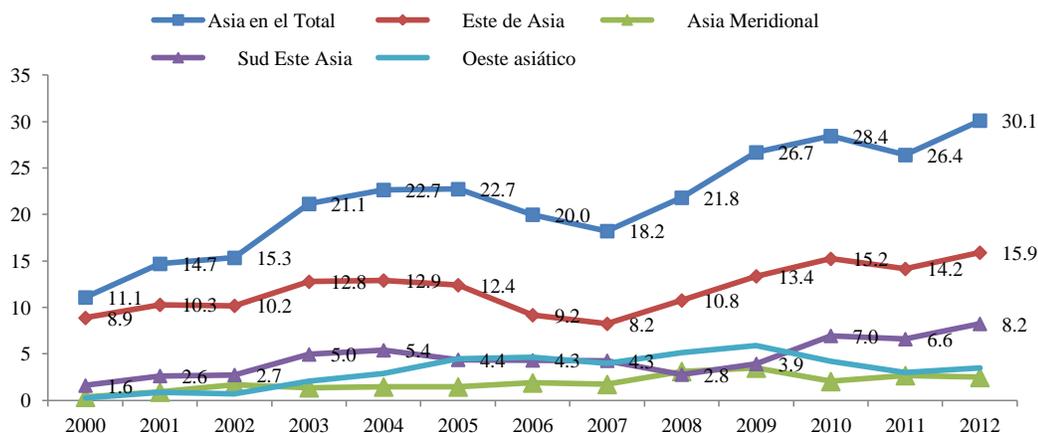
tendencia ascendente, inicia en un 2.32%, y para el año 2011 atrae inversiones extranjeras directas con una participación en el total mundial de casi un 5%.

No obstante el bajo nivel registrado de 0.5% de Argentina, este país registra una tendencia ascendente. Con respecto a la India, con tendencia ascendente, el año 2000 inicia con una participación del 0.25% alcanza su punto más alto en 2009, cuando llega a una participación del 2.93% para descender ligeramente en el año 2012 con un nivel de 1.89%. Si se observa el caso japonés, en tres de los años se revelan participaciones negativas y con una tendencia descendente.

Como se ha podido ver, con relación al comportamiento registrado en Asia en 2012, las entradas de inversión extranjera directa con destino a los países asiáticos en desarrollo disminuyeron en un 7%, situándose en 407 mil millones de dólares. Esa disminución se reflejó en todas las subregiones, pero fue más aguda en Asia Meridional, donde las entradas se redujeron en un 24%. No obstante, China y Hong Kong (China) ocuparon las plazas segunda y tercera en la lista de los principales receptores de inversión extranjera directa de todo el mundo, en la que Singapur, la India e Indonesia también figuraron entre los 20 primeros. Impulsados por la reestructuración intraregional en curso, países de bajos ingresos como Camboya, Myanmar, Filipinas y Vietnam fueron atractivos destinos de inversión extranjera directa en el sector de la manufactura intensiva en mano de obra. “En Asia Occidental, la inversión extranjera directa sufrió un cuarto año consecutivo de descenso. Las empresas de propiedad estatal de la región del Golfo están haciéndose cargo de proyectos retrasados que se habían previsto originalmente como operaciones conjuntas con empresas extranjeras” (WIR13:10-11).

El reparto en el total de inversión extranjera directa con destino a la región asiática va en aumento, pues registra del 2000 al 2012 una participación en el total mundial que va del 11% al 30%. Este treinta por ciento del año 2012 son 407 mil millones que se registran para la región en su conjunto en ese año. En la gráfica II.14 se presenta el comportamiento de este indicador, así como las participaciones de las subregiones. Sólo en el año 2012, por ejemplo, el este y Sud este de Asia se posicionan como las mayores regiones para atraer flujos de inversión sumando 80% de estos 407 mil millones.

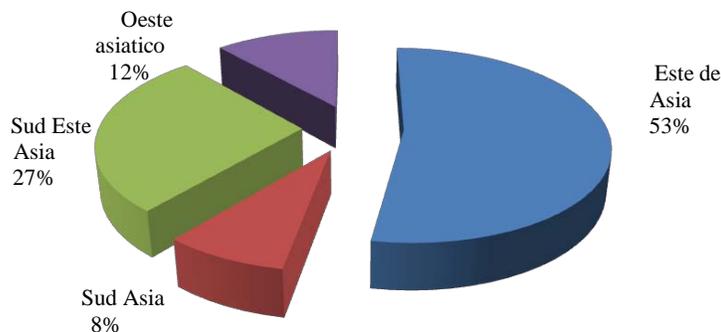
Gráfica II.14. Porcentajes de participación sobre el total de inversión extranjera directa en Asia, 2000-2012



Fuente: elaboración propia con datos de UNCTAD, UNCTADstat

Con el fin de mostrar la participación porcentual del flujo de entrada de inversión extranjera directa para el año 2012 dirigido a Asia, se ha construido la gráfica II.15. En ella se aprecia como se ha dicho antes, si se suman el este y sudeste asiático, que a esas regiones ingresa un 80% de los flujos totales para ese año.

Gráfica II.15. Participación porcentual de los flujos de entrada de inversión extranjera directa en Asia 2012

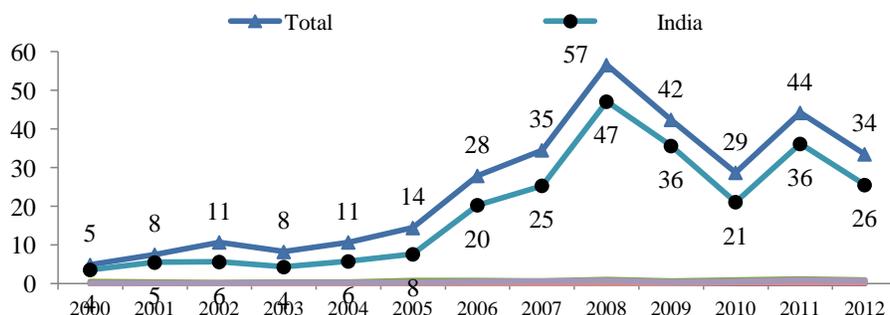


Fuente: elaboración propia con datos de UNCTAD, UNCTADstat

Con relación al comportamiento de las corrientes de entrada de inversión extranjera directa del 2000 al 2012 para la subregión Asia del Sur mostrados en la grafica II.16, se comprueba que India recibe el 76% de los 34 mil millones de dólares para el año 2012 y que es el país que más flujos de inversión extranjera directa recibe durante el período. De hecho la grafica incluye a los países que incluyen esta subregión como otros en una línea muy pegada al eje de la abscisa, lo cual indica su escasa captación. Para visualizarlo, la gráfica II.17 muestra la participación de India en la subregión en el año 2012.

El *World Investment Report 2013* plantea que “las entradas de inversión extranjera directa en el Asia oriental y sudoriental se redujeron en un 5%, mientras que las salidas de las dos subregiones aumentaron un 1% en 2012. Las subregiones ahora representan el 24% de la inversión extranjera directa total mundial y el 20% de las salidas” (WIR13).

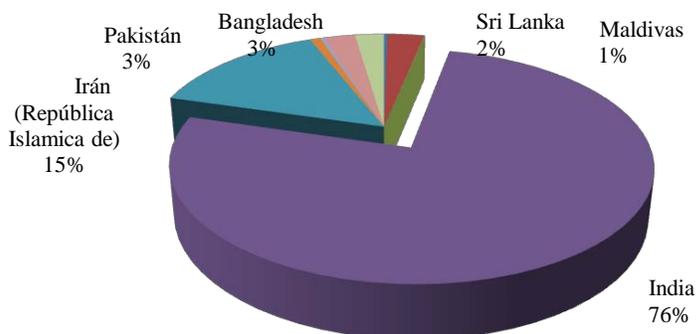
Gráfica II.16. Flujos de entrada anuales de inversión extranjera directa en el Sur de Asia, 2000-2012 (US MMD)



Fuente: elaboración propia con datos de UNCTAD, UNCTADstat

Se ha registrado una ola considerable de reubicación en la fabricación dentro de las subregiones en los últimos años, sobre todo para las industrias de trabajo intensivo. Por su parte, tanto en el sector de extracción como el de infraestructura reciben capital extranjero significativo, impulsado en parte por la inversión intraregional.

Gráfica II.17. Participación de Flujos de entrada anuales de inversión extranjera directa Sur de Asia, 2012



Fuente: elaboración propia con datos de UNCTAD, UNCTADstat

En el siguiente párrafo se puede ver el resumen del reporte.

Las entradas de inversión extranjera directa en el Asia oriental y sudoriental se redujeron a 326 millones de dólares en el año 2012 -el primer descenso desde 2009- como resultado de caídas en las principales economías, como China, Hong Kong (China), Malasia y la República de Corea. La economía global débil, las restricciones

fiscales en Europa, una importante reducción en las actividades globales de fusiones y adquisiciones y el sentimiento cauteloso en la inversión de las empresas transnacionales se encuentran entre las principales razones de la disminución (cuadro II.3 anexo) (WIR13: 45).

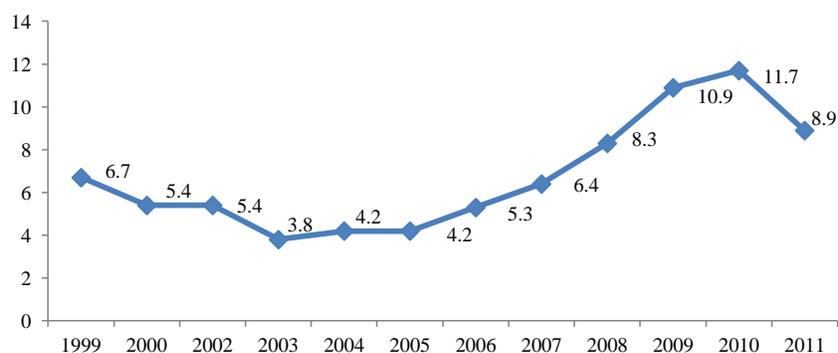
Por su parte, los flujos de entrada de inversión extranjera directa en el sur de Asia para el año 2012 se redujeron en 24% para llegar a 34 mil millones de dólares, ya que la región experimentó fuertes descensos tanto en fusiones y adquisiciones (*M&A*) como en operaciones transfronterizas y nuevas inversiones. Mientras tanto, las salidas disminuyen en un 29%, a 9 mil millones de dólares, debido al descenso del valor de las *M&A* de las empresas indias. Además, los flujos de entrada en la subregión se reducen significativamente en 2012, debido a la disminución de los mismos en los países receptores más importantes, entre ellos la India, Pakistán y Sri Lanka. De tal suerte, las entradas de inversión extranjera directa en los tres países se contraen en un 29, 36 y 21 por ciento, a 26 mil millones, 847 millones y 776 millones, respectivamente. Los flujos con destino a Bangladesh también descienden en un 13%, a cerca de 1 mil millones. Sin embargo, este país sigue siendo el tercer mayor receptor de inversión extranjera directa en la región, después de la India y la República Islámica de Irán –en donde este tipo de inversión aumenta un 17%-, y alcanza un máximo histórico de 5 mil millones de dólares.

Sin lugar a duda, India fue el receptor dominante de entradas de inversión extranjera directa en Asia Meridional en 2012. Sin embargo, la economía hindú experimenta el crecimiento más lento en una década, y una alta tasa de inflación (ver gráfica 11.18) incrementa los riesgos para los inversionistas nacionales y extranjeros²⁴. Como resultado, la confianza de

²⁴ En el diario se puede leer esta nota: “Bombai (Reuters) - El gobernador del Banco de la Reserva de India, Raghuram Rajan, sorprendió este viernes a los mercados en su primera revisión a la política monetaria del país, al subir las tasas de interés para contener la creciente inflación aunque frenó algunas medidas de emergencia establecidas para apoyar a la alicaída rupia. Rajan, quien asumió el cargo este mes en medio de la peor crisis económica de India desde 1991, elevó la tasa repo a la cual presta a los bancos, en 25 puntos base a 7.50%, desafiando pronósticos extendidos de que mantendría la tasa sin cambios para apuntalar a la debilitada economía. Como se esperaba, el ex economista jefe del Fondo Monetario Internacional adoptó una dura postura ante las presiones de precios en la tercera mayor economía de Asia, pero no definió la dirección de los próximos cambios en las tasas de interés y dijo que planea reducir la liquidez ajustando las medidas implementadas para estabilizar a la rupia tan pronto como las condiciones del mercado lo permitan. Pese a una economía que creció apenas 4.4% en el trimestre a junio, su ritmo de expansión más débil en cuatro años, Rajan optó por subir la tasa de interés de India por primera vez en casi dos años, en línea con decisiones similares en Indonesia y Brasil cuyas monedas locales también ha sido afectadas por una fuerte salida de capital en los últimos meses. La tasa de inflación medida por el índice de precios mayoristas de India subió a máximos de seis meses de 6.1% en agosto, con la inflación del precio al consumidor (CPI) en 9.52 por ciento. Los bonos federales de India, la rupia y las acciones ampliaron sus pérdidas tras la decisión del banco central.” *Rueters*, recuperado el 30 mayo 2014 de <http://lta.reuters.com/article/idLTASIE98J02G20130920> del 20 de septiembre 2013

los inversores se ve afectada y las entradas de inversión extranjera directa en la India se contraen significativamente ese año. Un buen número de otros factores, sin embargo, influyen positivamente en los prospectos de atracción de este tipo de inversión hacia el país, “inversiones en los servicios tienen posibilidades de crecer, gracias a los esfuerzos en curso para seguir ampliando los sectores económicos clave, como el comercio minorista. Se espera que los flujos hacia la manufactura aumenten, así como el número de los países inversores interesados, incluyendo Japón y la República de Corea, quienes están estableciendo zonas industriales específicas en la India” (WIR13: 50).

Gráfica II.18 Tasa de inflación en India.
(Cambio porcentual anual), 1999-2011



Fuente: elaboración propia con datos de la Agencia Central de Inteligencia. *The world factbook*.

Al utilizar datos de FMI para la economía hindú, los cuales se muestran en el cuadro II.8 (anexo), se puede constatar lo siguiente: el *stock* de inversión extranjera directa para el año 2010 fue de 141.4 miles de millones de dólares. Para el año 2011 se registra una disminución de las entradas por 15.2 más salidas por 2.4, lo cual da un efecto neto de disminución para ese año por 17.6, motivo por el cual el *stock* disminuye y registra únicamente 123.7. A finales de 2012, existe un aumento en las entradas de 20.6 y un aumento en las salidas por 6, el efecto neto es una entrada de FDI por 14.5, por ello el *stock* registra un total de 138.3. Todas estas cifras son en miles de millones de dólares.

Este ha sido el panorama general que reportan los organismos internacionales, concretamente UNCTAD y FMI, respecto a los flujos de inversión extranjera directa en la región.

II.4 Globalización, internacionalización y mundialización

Para concluir este capítulo, y como preámbulo al análisis que sobre la inversión extranjera directa se realiza para la India en el siguiente, se abordan los tres términos que dan nombre al inciso. Globalización es una palabra expresada cotidianamente que encierra un concepto específico, pero del que cada individuo entiende cosas diferentes. Con los términos internacionalización y mundialización, sucede algo similar. Algunos creen que la globalización es un fenómeno reciente, resultado del vertiginoso avance informático y de la rápida expansión de los transportes y las comunicaciones iniciado a fines del siglo XX. Otros lo datan en el pasado, y se remontan a la antigüedad, al descubrimiento de América o a los procesos de colonización acontecidos en los siglos XVI y XVII.

La divergencia de opiniones tiene que ver con las características del proceso. Hay quien limita el concepto a la esfera económica y se utiliza para referirse a la globalización del capital, de la expansión mundial de los procesos productivos o de la liberalización del comercio. Desde una perspectiva diferente, el proceso es visto como algo más amplio, es decir, se interpreta como una interdependencia e interpenetración creciente de las sociedades, mismo que culminará en una única sociedad mundial. El uso del término es reciente según indica Polanyi Levitt,

En los años 1990's un nuevo léxico fue inventado para describir un mundo de soberanía nacional disminuida y una creciente influencia de los grandes negocios en la confección de la política pública. La palabra clave es "globalización" –no encontrada en el Diccionario compacto Oxford hasta 1995. Brillantemente comercializada como un resultado inevitable de la tecnología de la información, la globalización es impulsada por la búsqueda de las corporaciones multinacionales de nuevos mercados y nuevas oportunidades de inversión. Es acompañada por una agenda política que busca el establecimiento de un régimen supranacional para proteger el comercio mundial y la inversión de la presión de los ciudadanos en sus gobiernos de origen y de acogida (Polanyi Levitt, 1970).

Otro vocablo usado indistintamente como el de globalización es el de mundialización. La palabra globalización extiende su uso, posiblemente debido a que en el idioma inglés no es posible encontrar una expresión similar a mundialización. Sin embargo, para muchos las dos palabras tienen significados claramente distintos; una se entiende como la globalización del capital, mientras que la otra tiene que ver con la mundialización de la sociedad. El

vocablo mundialización se usa generalmente para ver al conjunto de las sociedades como una sola humanidad. Como indican Ervin y Alden,

La globalización es un término controversial utilizado para referirse al incremento de la interacción humana y a la interdependencia a través del globo terrestre. Algunas personas utilizan el término como una noción usual para describir la evolución de la civilización humana. Otros creen que no es más que un término de moda confuso que provee el significado del complejo mundo moderno. Dada la complejidad de los asuntos humanos, ambos puntos de vista tienen razón en creer como creen (Ervin y Alden, 2008).

Para estos autores, globalización es un concepto que ha conseguido mucha atención en los últimos veinte años. Esto es así porque, “existen varios ejemplos que muestran que como individuos, no se está ya más aislado y porque por las acciones distantes de otros afecta las propias. La sociedad humana está cada vez más interconectada e interdependiente. Nuestras acciones ahora impactan a otros en escala global” (Ervin y Alden, 2008).

Una perspectiva que permite entender cómo funciona el capitalismo a escala global, y que propone medidas que pueden mejorarlo, la proporciona Soros cuando plantea otra definición de globalización, según él, un tanto limitada: “la globalización es igual al libre movimiento de capitales y al aumento del dominio por parte de los mercados financieros y las corporaciones multinacionales de las economías nacionales”. Para él, “la mayor parte de los problemas que la gente asocia a la globalización, incluida la penetración de valores de mercado en áreas tradicionalmente libres de ellos, pueden ser atribuidos a estos fenómenos. Debatir sobre la globalización de la información y la cultura, de la expansión de la televisión, Internet y otras formas de comunicación o de la pujante movilidad y comercialización de ideas apartaría del debate central” (Soros, 2002). Efectivamente, como lo plantean Correa y Vidal,

Términos tales como economía mundial y economías abiertas; mercados globales y competitividad internacional; integración económica, libre comercio e interdependencia, han ganado fuerza en la literatura económica. El creciente volumen de operaciones financieras privadas internacionales, por sólo citar un hecho, parece darle sustento a estos conceptos. Se incorporan realidades tales como la gestión multinacional de las corporaciones, la creciente magnitud del comercio internacional, la universalización de los patrones de consumo, para caracterizar las nuevas tendencias económicas. La globalización se constituye así en el paradigma (Correa y Vidal, 1998).

Debido a que existen muchas definiciones del término globalización, y con el fin de entenderlo cabalmente, es necesario distinguir con claridad los aspectos cuantitativos y cualitativos del término. Cuantitativamente, globalización tiene que ver con un incremento en el comercio, los movimientos de capital, inversiones y gente a través de las fronteras. Algunos autores se refieren a este proceso como ‘transnacionalización’, ‘internacionalización’, o ‘interdependencia’. La parte cualitativa del concepto tiene que ver con los cambios en las políticas internacionales. Es decir, cambios en la forma que la gente o grupos identifican o se perciben a sí mismos, cambios en la forma que se conciben los estados nacionales, empresas y otros actores económicos.

Para el fin que aquí se persigue, globalización, internacionalización y mundialización son palabras que expresan formas particulares de análisis para referirse a los cambios ocurridos en la economía internacional y en las políticas mundiales. El matiz dado a cada uno de estos términos es lo que determina la posible explicación de las transformaciones originadas por el avance tecnológico y las modernas comunicaciones, pues éstas han permitido redefinir los movimientos sociales, las multinacionales y los gobiernos de los estados nacionales.

Por lo tanto, la globalización comprende tres elementos interconectados: la expansión de los mercados, cambios o modificaciones en los estados nacionales y sus instituciones, y el aumento de movimientos políticos y sociales. Estos elementos no son definiciones alternativas o competidoras, más bien intentan reflejar diferentes aspectos de la globalización en curso.

Un elemento importante de la globalización es la transformación de la actividad económica global. El cambio tecnológico y la desregulación gubernamental han permitido el establecimiento de redes transnacionales en la producción internacional. Incluso se ha denominado como el nuevo mundo “sin fronteras” (Ohmae, 1990, 1995). Sobre todo debe tenerse en cuenta que “los costos de la fuerza de trabajo necesarios para la producción de bienes y servicios van perdiendo importancia. Cada vez menos personas producen cada vez más productos en la industria, el sector servicios y la agricultura en tiempos muy reducidos, los comercian y los venden... o no.” (Altvater & Mahnkopf, 2002).

Las nuevas redes de producción (o cadenas de valor) se sustentan en empresas nacionales y multinacionales que utilizan avanzados medios de comunicación y nuevas y flexibles técnicas de producción como un mecanismo que permite ampliar sus actividades productivas por todo el mundo. En el comercio, la globalización se refiere al hecho de que la cantidad y velocidad de los bienes y servicios comerciados se ha incrementado considerablemente, y se amplía su participación geográfica, consolidando instituciones que facilitan el comercio. En finanzas, la globalización ha permitido el uso de nuevos instrumentos financieros que permiten un amplio rango de servicios vendidos y comprados por todo el orbe. El aumento de las finanzas internacionales permite la creación de lo que se conoce como sistema financiero global, ampliándose el uso del término financiarización para referirse al dominio que ejerce el ámbito financiero sobre el funcionamiento del ámbito productivo. Las desregulaciones en las finanzas permiten nuevos espacios de valorización, y los capitales se dirigen fundamentalmente hacia el mercado financiero, y dejan de fluir progresivamente hacia el ámbito productivo. La nueva configuración de las relaciones entre estos sistemas es lo que algunos autores llaman financiarización.

Otro elemento de la globalización tiene que ver con la política. Los asuntos globales requieren de la coordinación de los diferentes estados-nación, es decir, se requiere de nuevas formas de regulación. Por esta razón la globalización política se caracteriza por un cambio en la toma de decisiones de un entorno regional a uno internacional. A nivel regional en las pasadas décadas, florecieron nuevos arreglos, virtualmente cualquier país en el mundo es ahora parte de algún acuerdo regional de comercio. De los últimos el más polémico y controvertido es el Acuerdo Transpacífico²⁵, cuyas negociaciones se mantienen en secreto. De la misma manera, a un nivel internacional, ha habido un incremento en el número de instituciones que regulan estos acuerdos. Las diferentes decisiones políticas se

²⁵ En el año 2002 los representantes de los gobiernos de Chile, Singapur y Nueva Zelanda acuerdan negociaciones para concretar el denominado Pacific Three Closer Economic Partnership (P3-CEP). En el año 2005 se adhiere Brunei Darussalam y adquiere el nombre de Pacific-Four (P4). Entró en vigencia, para Nueva Zelanda y Singapur, el 28 de julio de 2006, para Brunei Darussalam, el 12 de julio de 2006, y para Chile, el 8 de noviembre de 2006. El P-4 es un acuerdo abierto al ingreso de nuevos miembros. En septiembre de 2008 el Gobierno de los Estados Unidos manifestó oficialmente su interés en ser parte del P-4. En 2008 comenzó el proceso de ampliación del entonces acuerdo conocido como "P4", el cual posteriormente, con la incorporación de nuevos participantes, pasó a conocerse como Acuerdo de Asociación Transpacífico (TPP, por sus siglas en inglés). Dicho proceso inicia cuando Estados Unidos anuncia su interés por sumarse al TPP. La negociación del Acuerdo se realiza actualmente entre 12 países: Australia, Brunei Darussalam, Canadá, Chile, Estados Unidos, Japón, Malasia, México, Nueva Zelanda, Perú, Singapur y Vietnam, que suman un mercado potencial de 792 millones de consumidores. Australia, Perú y Vietnam también han expresado su voluntad de adherirse al TPP.

han acompañado de cambios en las perspectivas que modifican el interactuar de los diferentes gobiernos.

Por último, a nivel social, la globalización es un factor que altera la vida de las poblaciones pues afecta su cultura y sus valores. Los debates del posible impacto de la globalización sobre las poblaciones tienen que ver con los efectos sobre inversiones, flujos de capital, empleos, ganancias, bienestar y felicidad. Muchas veces se asume que la conjunción de los dos elementos descritos antes, junto con la globalización, le resta capacidad a los estados-nación para promover los objetivos de bienestar dentro de sus propias fronteras. Claramente, el impacto de la globalización debe ser analizado desde una perspectiva amplia, poniendo especial atención en los hechos y en las posibles teorías que explican el fenómeno.

Capítulo III. Datos históricos y económicos recientes de India

Introducción

Parte del motivo por el que el capitalismo parece tener éxito es que siempre ha contado con mucha mano de obra esclava, la mitad de la población. Lo que las mujeres hacen -fuera del mundo laboral- no cuenta para nada.
Noam Chomsky

En capítulos anteriores fueron expuestos los enfoques teóricos sobresalientes que ayudan a comprender la inversión extranjera directa; también se revisaron las cifras que indican las tendencias mundiales y el comportamiento de los flujos de capital bajo la forma de inversión extranjera directa. El presente y el siguiente capítulo analizan los flujos de este tipo de inversión para el caso de la India.

Hasta la independencia en 1947, India fue anfitrión de un significativo *stock* de inversión extranjera directa de sus colonizadores: el Reino Unido. Después de la independencia, el país se esforzó para llevar a cabo un proceso de industrialización con activa participación gubernamental. La estrategia del desarrollo industrial se escribe en la Resolución de Política Industrial de 1948, la cual asigna un rol específico al sector público, privado, y a la inversión extranjera. En esta etapa del desarrollo económico hindú las empresas domésticas acumulan experiencia lo que hace posible enfrentar el proceso de industrialización. Estos elementos característicos de la etapa influyen en el patrón que registran los flujos de inversión extranjera directa hacia el país, y en las decisiones de inversiones de las empresas hindús hacia afuera de sus fronteras. Lo cual, de acuerdo con el análisis de la senda de inversión y desarrollo²⁶ (IDP) planteado por Dunning, modificó la posición inversora interna y externa de la economía y su nivel de desarrollo económico relativo al del resto de las economías. En las páginas siguientes se expone el proceso por el cual en las últimas dos décadas la India liberalizó sus políticas tanto a las entradas como a las salidas de inversión extranjera directa. Las acciones encaminadas a la liberalización de la economía se sustentan

²⁶ El término ciclo (*cycle*) fue usado para definir un país tanto para cuando empieza de cero inversiones hacia el exterior (*outward*), y en un estadio posterior de su desarrollo, como cuando regresa a esa posición cuando su inversión directa de entrada (*inward*) está balanceada por su (crecimiento) de la inversión extranjera de salida. En retrospectiva el término 'senda' (*path*) puede describir mejor el proceso de cambio en la posición de inversión directa internacional de un país (Dunning, 1998:69).

en la idea de que con ello, es posible incrementar la competitividad internacional, y de forma paralela, se atraen capitales que incrementen las actividades productivas en las que se poseen ventajas comparativas.

En el capítulo primero de este trabajo se sintetizaron algunas aproximaciones a las diferentes teorías de inversión extranjera directa y de la producción internacional. El paradigma ecléctico de Dunning, el análisis de las ventajas OLI y el de la senda de desarrollo (IDP), explican la posición de la inversión extranjera directa de entrada y de salida con el nivel de desarrollo económico. Este enfoque argumenta que en el proceso existe un papel activo del gobierno, ya que con sus acciones se estimula el desarrollo económico, determina y modifica el patrón de ventajas comparativas.

Por estas razones, el objetivo ahora es entender el comportamiento de los flujos de entrada de inversiones extranjeras directas en la India, a la luz de la crisis económica actual. Al mismo tiempo, se trata de identificar y analizar las capacidades competitivas, las cuales tienen que ver con habilidades organizativas, directivas, de ejecución de proyectos, políticas y desarrollo de redes. Se sabe que el cambio en las políticas implica modificaciones en la senda de desarrollo, por ello es importante su estudio. De igual manera, aunque de forma breve, se revisa la inversión extranjera directa de la India hacia el exterior.

El denominado paradigma OLI ofrece un marco analítico que permite identificar los factores potenciales sobre la elección de la localización final de las actividades productivas de una transnacional en el exterior. Se elige este enfoque como marco de análisis, ya que al ser construido a partir de las teorías de localización de recursos, de internalización de los mercados de productos y factores intermedios, y de la organización industrial posee una amplia visión de fenómeno que interesa analizar.

III.1 Colonia e independencia hindú: una aproximación general

El sur de Asia lo integran ocho países –Afganistán, Bután, Bangladesh, la República de la India –India, en adelante-, Maldivas, Nepal, Paquistán y Sri Lanka. Entre ellos comparten prácticas sociales, culturales, lingüísticas y económicas. La India es el país más grande de

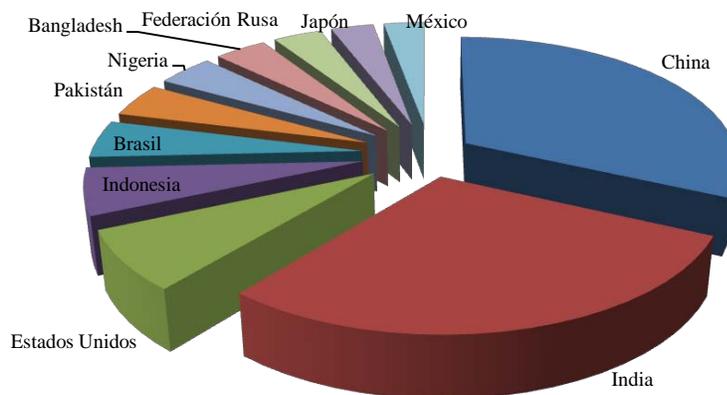
esa región, medido en términos de población, territorio y economía. A nivel mundial, según datos del Banco Mundial, la India se sitúa en el segundo lugar poblacional en el año 2000, con 1,042 millones de personas, en primer lugar se sitúa China con 1,263 millones de personas. Doce años después, en el 2012, China e India conservan esas mismas posiciones. Pero en ese lapso de tiempo las poblaciones crecen 16% en la India y 7% en China, al pasar a 1,237 en el primero y 1,351 millones de personas en China. Con una tasa de crecimiento poblacional mayor en la India, la brecha que existía en el año 2000 se reduce. La diferencia poblacional entre ambos países en el año 2012 es de sólo 114 millones, cuando en el año 2000 la diferencia era de 220 millones de personas. Sumadas ambas poblaciones, en el año 2012, equivalen al 37% del total mundial de 7,044 millones de personas, (ver cuadro III.1 y gráfica III.1).

Cuadro III.1. Población Mundial (personas)

2012	2000	País	2000	2012
		Mundo	6,102,101,487	7,043,902,890
1	1	China	1,262,645,000	1,350,695,000
2	2	India	1,042,261,758	1,236,686,732
3	3	Estados Unidos	282,162,411	313,914,040
4	4	Indonesia	208,938,698	246,864,191
5	5	Brasil	174,504,898	198,656,019
6	7	Pakistán	143,832,014	179,160,111
7	10	Nigeria	122,876,727	168,833,776
8	8	Bangladesh	132,383,265	154,695,368
9	6	Federación Rusa	146,303,000	143,533,000
10	9	Japón	126,870,000	127,561,489
11	11	México	103,873,607	120,847,477

Fuente Indicadores del desarrollo mundial. *The World Bank 2014.*

Gráfica III.1. Los diez países más poblados del mundo en 2012



Fuente: *The World Bank. World development indicators population dynamics*

La composición poblacional en el año 2012 para la India es como sigue: de entre 0 y 14 años 29%, de entre 15 y 64 años 65% y 65 años o más un 5%. Es decir, es una población relativamente joven cuya característica es que la sociedad es plural, heterogénea, multilingüe y multiétnica.

En los últimos años la India ha trabajado arduamente en el sector educativo. Entre 1991 a 2001 alcanza a matricular en instrucción primaria a niños de entre 6 y 14 años con un incremento de 35 a 205 millones. Aproximadamente durante el mismo período, la tasa bruta de matrícula en la educación primaria (1° a 5° grado) aumenta del 82% al 95%, y en la educación primaria superior (6° a 8° grado) del 54% al 61%, como se puede ver en el cuadro III.16 (GI, 2014). Sobresale Kerala²⁷, un estado del sudoeste de la India densamente poblado cuyo nombre probablemente significa “tierra de cocos”, conocido por los estudiosos del desarrollo debido a los logros alcanzados en la calidad material de vida de la población a pesar de un crecimiento económico lento y de bajos ingresos. Esta característica poblacional considerada como mercado cautivo, aunada al hecho de ser una población angloparlante, se traduce en ventajas comparativas para el país.

Oficialmente la India es el séptimo país más extenso y, como se ha planteado, el segundo más poblado del mundo. Más adelante se incluyen dos mapas, uno permite ver el tamaño del país comparado con Estados Unidos, y el otro muestra la ubicación geográfica de la India y sus fronteras. La India tiene costas hacia el océano Índico, el mar Árabe y el golfo de Bengala y una línea costera de aproximadamente unos 7,500 kilómetros. Limita con Pakistán, China, Nepal, Bután, Bangladesh y Birmania. La capital de la India es Nueva Delhi, y la ciudad más poblada es Mumbai (o Bombay). La integran veintiocho estados y siete territorios, gobernados por un sistema de democracia parlamentaria. En términos reales, para el período 2000-2012, la India multiplica su PIB casi 4 veces, y pasa del lugar 13 al 10. Es decir, en el año 2012 se posiciona en la décima economía más grande del mundo, medida por el PIB real, de acuerdo con los datos del cuadro III.2.

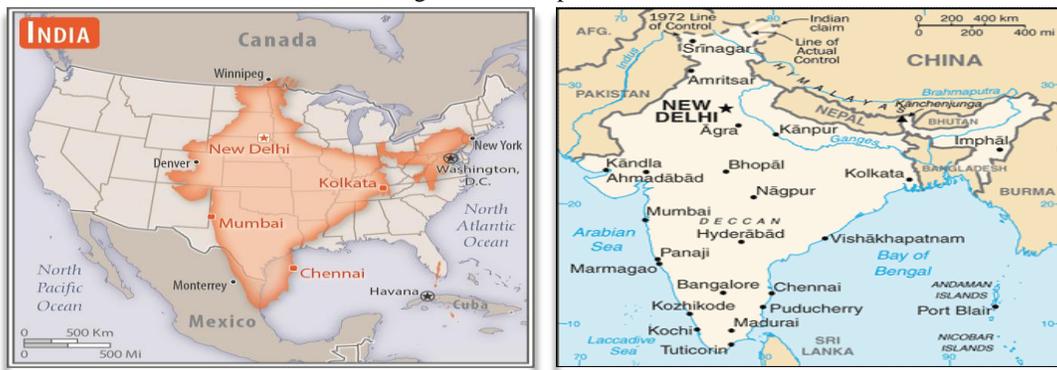
²⁷ Un estudio para el “modelo Kerala” es el excelente trabajo de Lidia Tkatchenko The Successes and Failures of “the Kerala Model” Social Development without Economic Diversification, York University, summer 2001.

Cuadro III. 2 Indicadores del desarrollo mundial²⁸
 PIB (US\$ a precios actuales)

Posición	País	Código País	MMD	
			2000	2012
	Mundo	WLD	32,875	72,490
1	1 Estados Unidos	USA	10,290	16,245
2	6 China	CHN	1,198	8,227
3	2 Japón	JPN	4,731	5,961
4	3 Alemania	DEU	1,886	3,428
5	5 Francia	FRA	1,326	2,613
6	4 Reino Unido	GBR	1,494	2,476
7	10 Brasil	BRA	645	2,253
8	19 Federación Rusa	RUS	260	2,015
9	7 Italia	ITA	1,104	2,015
10	13 India	IND	477	1,859
11	8 Canadá	CAN	725	1,780
12	14 Australia	AUS	415	1,532
13	11 España	ESP	580	1,323
14	16 África al sur del Sahara	SSA	342	1,290
15	9 México	MEX	692	1,178

India y China no son únicamente dos gigantes demográficos, su peso económico a nivel mundial es cada vez más grande. Desde el punto de vista del producto bruto mundial, en paridad del poder adquisitivo, no importa la fuente que se consulte, ambos países figuran entre los 5 primeros (ver cuadro III.9 anexo). “Si en 1980 representaban el 6.7% para el 2005 esa cifra pasó al 27.3%, una proporción ya superior a la de la Unión Europea (21%) y Estados Unidos (20.1%)” (Bustelo, 2007).

Figura III.1. Mapas de India



Fuente: Agencia Central de Inteligencia (US). Recuperado el 12 de junio del 2014, de <https://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/geos/in.html>

²⁸ El PIB a precios de comprador es la suma del valor agregado bruto de todos los productores residentes en la economía más todo impuesto a los productos, menos todo subsidio no incluido en el valor de los productos. Se calcula sin hacer deducciones por depreciación de bienes manufacturados o por agotamiento y degradación de recursos naturales. Los datos se expresan en moneda local a precios corrientes. Las cifras en dólares del PIB se obtuvieron convirtiendo el valor en moneda local utilizando los tipos de cambio oficiales de un único año. Para algunos países donde el tipo de cambio oficial no refleja el tipo efectivamente aplicado a las transacciones en divisas, se utiliza un factor de conversión alternativo. Datos sobre las cuentas nacionales del Banco Mundial y archivos de datos sobre cuentas nacionales de la OCDE. Fuentes Indicadores del desarrollo mundial. *The World Bank 2014*.

Estos dos países en los últimos veinte años han sido grandes receptores de capital extranjero y enormes consumidores de energía y otros recursos naturales. Por ejemplo, en el año 2011 China recibió US\$218.801 millones de dólares, mientras que la India alcanzó US\$ 35.657 millones (UNCTAD, *UnctadStat2014*). La cifra conjunta supone más de la cuarta parte de la inversión extranjera directa dirigida a países en desarrollo. Entre 1990 y 2005 el consumo de energía primaria de China e India, en proporción del total mundial, pasa del 10,8% al 18,4%. En consumo de carbón, su peso conjunto aumenta del 28.5% al 44.2% mientras que el de petróleo crece del 5.3% al 11.5%²⁹.

Cuadro III.3. Flujos de entrada de inversión extranjera directa anual, 2009-2012
US Dólares a precios corrientes en millones

AÑO	2009	2010	2011	2012
ECONOMIA				
China	95,000	114,734	123,985	121,080
China, Hong Kong SAR	54,274	82,708	96,125	74,584
China, Macao SAR	858	2,831	647	1,500
China, Taiwán Provincia de	2,805	2,492	-	1,957
India	35,657	21,125	36,190	25,543
Mundo	1,216,475	1,408,537	1,651,511	1,350,926
Economías en desarrollo	530,289	637,063	735,212	702,826
Sureste Asia	162,523	214,604	233,818	214,804
Sur Asia	42,438	28,726	44,231	33,511

Fuente: UNCTAD, *UnctadStat2014*

Medida por su PIB per cápita, y con relación a los 203 países reportados en el Banco Mundial, la India se posiciona del lugar 162 al 141 de 2000 a 2012 (cuadro III.4). En contraste, los diez más grandes países en este rubro, Mónaco, Luxemburgo, Noruega, Qatar y Suiza, que encabezan la lista, promedian unos 86 mil dólares per cápita en cada país.

A partir de principios de los años noventa, luego de enfrentar problemas de balanza de pagos, la India se transforma en una economía de rápido crecimiento (Kumar, 1996). No obstante comparte los problemas característicos de los países en desarrollo, como atraso, marginación, hambre, pobreza y analfabetismo.

Con relación a la pobreza llama la atención la Ley de Mahatma Gandhi para garantizar el empleo rural (*Mahatma Gandhi National Rural Employment Guarantee Act*). La ley (MGNREGA) data del año 2005 y tiene como objetivo mejorar de la seguridad de la

²⁹ Winters y Yusuf, comps., 2007

subsistencia de los habitantes de las zonas rurales mediante la garantía de cien días de empleo-salario al año para un hogar rural, cuyos miembros adultos voluntarios realizan trabajo manual no calificado.

Cuadro III.4. PIB per cápita países seleccionados (US\$ a precios actuales)
Indicadores del desarrollo mundial³⁰

Posición Mundial			País	Código País	2000	2011	2012
2011	2012	2000					
23	22	36	Brunei Darussalam	BRN	18,087	40,244	41,127
49	46	67	Chile	CHL	5,133	14,513	15,452
58	61	81	Brasil	BRA	3,694	12,576	11,340
63	60	56	Argentina	ARG	7,701	10,952	11,573
69	67	59	México	MEX	6,664	9,717	9,749
87	88	93	Maldivas	MDV	2,289	6,488	6,567
96	90	136	China	CHN	949	5,447	6,091
130	125	137	Sri Lanka	LKA	855	2,836	2,923
131	129	141	Bután	BTN	778	2,514	2,399
144	141	162	India	IND	457	1,540	1,503
154	147	158	Pakistán	PAK	514	1,214	1,257
168	162	171	Bangladesh	BGD	356	732	752
169	166	186	Nepal	NPL	237	704	690

Durante el año 2011-2012 el gobierno asigna 376 millones de rupias para el sistema (unos 7.5 millones de dólares), que proporciona más de 1 mil millones de días-persona de empleo para 33 millones de personas³¹. (ESCAP, 2012 <http://nrega.nic.in>).

Desde una perspectiva coincidente resalta lo que indica hace unos meses Boltvinik,

En un seminario internacional en la Universidad de Delhi escuché la conferencia magistral del muy conocido periodista Palagummi Sainath, que escribe sobre problemas sociales, la vida rural, pobreza y las consecuencias de la globalización en la India. Sus escritos son sumamente críticos del milagro del crecimiento de la India en los últimos 20 años: a partir de las reformas neoliberales que se empezaron a

³⁰ El PIB per cápita es el producto interno bruto dividido por la población a mitad de año. El PIB es la suma del valor agregado bruto de todos los productores residentes en la economía más todo impuesto a los productos, menos todo subsidio no incluido en el valor de los productos. Se calcula sin hacer deducciones por depreciación de bienes manufacturados o por agotamiento y degradación de recursos naturales. Datos en US\$ a precios actuales. Datos sobre las cuentas nacionales del Banco Mundial y archivos de datos sobre cuentas nacionales de la OCDE. Fuente: Indicadores del desarrollo mundial. *The World Bank 2014*.

³¹ La mayor parte de los recursos financieros son proporcionados por el Gobierno Central, pero la implementación y la gestión están a cargo de los estados y los gobiernos locales que identifican los proyectos de obras públicas. Las ventajas de este tipo de acciones son: además de proporcionar empleo a la población rural desfavorecida, ayuda a abordar las causas de la pobreza crónica. La evidencia inicial sugiere que el programa está logrando sus objetivos inclusivos y sostenibles, pero algunos errores se han señalado. Por ejemplo, hay una considerable demanda insatisfecha de trabajo a través del esquema en todos los estados, y más aún en los más pobres, donde se necesita más el esquema. El sistema ha estado bajo constante monitoreo, evaluación y mejora para salvar las diferencias y la mala gestión de direcciones, la corrupción, la discriminación de género y otras inquietudes. Dada su vasta escala y ambición, la MGNREGA es alentadora debido a su impacto positivo, no sólo en los medios de vida de los hombres y las mujeres del medio rural, sino también en la forma en que cataliza las mejoras en la infraestructura, el acceso a la financiación y la gestión de los recursos naturales. Este enfoque innovador para el desarrollo inclusivo y sostenible puede ser emulado por otros países de la subregión.

implantar a principios de los años noventa. Una frase implacable que recuerdo (de manera aproximada) de su charla es que *la desigualdad nunca había sido tan cínicamente impuesta y tan rudamente y sin misericordia aplicada* como en nuestro tiempo. Un dato muy impresionante que proporcionó es que cada 32 minutos se suicida un campesino en la India, lo que él relaciona, correctamente, con la penetración creciente de las trasnacionales en la agricultura, con lo cual está despojando a los campesinos de su modo de reproducción ancestral, su tierra y su agua (Boltvinik, 2014)³².

Al remontarse un poco más atrás, la historia de la India muestra que a principios del siglo XVII fue anexada por la Compañía Británica de las Indias Orientales³³, y colonizada por el Reino Unido desde mediados del siglo XIX, se convierte en nación independiente en 1947 mediante una lucha independentista caracterizada por un movimiento de no violencia cuyo principal líder fue Mohandas Karamchand Gandhi, conocido mundialmente como Mahatma³⁴. Varios de los países del Sur de Asia fueron también colonias británicas y logran su independencia entre 1945 y 1950. Después de obtenerla, como muchas economías en desarrollo, la India –y la región en general- adopta una política macroeconómica restrictiva combinada con políticas de sustitución de importaciones en algún grado³⁵. Debe tenerse presente que las políticas económicas después de la independencia fueron influidas por la experiencia colonial –etapa que algunos estudiosos consideran de una gran explotación de recursos naturales y de fuerza de trabajo- y del contacto con la democracia de algunos líderes del movimiento³⁶ de no violencia. El énfasis sobre la industrialización por sustitución de importaciones, la intervención económica, y la planeación central fueron características de esta etapa. A finales del siglo XX, las políticas de comercio e inversión

³² Bolvinik, Julio. 9 mayo 2014, *Economía Moral. Crecimiento rápido y persistencia de la pobreza en la India. La visión de tres destacados observadores de India: Sen, Drèze y Sainath*, recuperado el 10 de Mayo del 2014, de <http://www.jornada.unam.mx/2014/05/09/economia/024o1eco>

³³ Sociedad de inversores ingleses privados que, con ayuda de un decreto emitido por la corona, tiene garantizados privilegios de comercio en la India a principios de 1600s y hasta la segunda mitad de 1800s. Los negocios se dirigían principalmente al algodón, seda, índigo y té (puede verse Heeren, 1834, Callender, J T, 1794, *East India Company*, 1683).

³⁴ El 15 de agosto de 1947 la India se independiza del dominio británico, al mismo tiempo, las zonas de mayoría musulmana se separan y forman un Estado independiente, Pakistán. En enero de 1950, la India se convierte en República y se publica una nueva Constitución (Farndon, 1997). Gandhi, nacido en Gujarat y educado en el Reino Unido, fue abogado destacado en India. Mahatma es un título religioso, que significa Gran Alma.

³⁵ Es probable que la tesis Prebisch-Singer –del eventual deterioro de los términos de intercambio- atrajera su atención. Los países en desarrollo han aprendido de las experiencias de los países desarrollados que es necesario orientar sus economías hacia la industrialización para mejorar sus términos de intercambio. De acuerdo con ello, se diseñan políticas de sustitución de importaciones para proteger todos los sectores de la economía. Esto se traduce en altas tarifas y aranceles a la importación para controlar la entrada dentro de las industrias ‘infantes’ e incrementar el ahorro, ahorro de divisas e inversión (Dornbush, 1992).

³⁶ Sobresale Sri Pandit Jawaharlal Nehru, quien “fue sucesivamente discípulo, hijo favorito y lugarteniente de Gandhi, de modo que buena parte de la veneración de que fue objeto el Mahatma le fue heredada” (Spear, 2001).

extranjera son relativamente liberales. El Estado juega un papel dominante en la economía, particularmente en los sectores de infraestructura comunicaciones, transporte y electricidad (Srinivasan, 2002).

Existen bastantes más datos que, como antecedentes históricos se incluyen aquí. Por cuestiones de espacio, y para sintetizar, se reproduce el perfil país de la India publicado por la Agencia Central de Inteligencia de los Estados Unidos:

La civilización del valle Hindú, uno de los más antiguos del mundo, floreció durante el tercero y segundo milenio antes de Cristo y se extendió hacia el noroeste de la India. Tribus arias del noroeste se infiltraron en el subcontinente de la India alrededor de 1500 aC; su fusión con los habitantes anteriores de Dravidian creó la cultura india clásica. El Imperio Maurya de los siglos tercero y cuarto antes de Cristo - Que alcanzó su apogeo bajo ASHOKA -unió gran parte de Asia del Sur. La edad de oro marcó el comienzo de la dinastía Gupta (4º a 6 siglos dC), en la que floreció la ciencia india, el arte y la cultura. El Islam se extendió en todo el subcontinente durante un período de 700 años. En los siglos X y XI, los turcos y afganos invadieron la India y establecieron el sultanato de Delhi. A principios del siglo XVI, el emperador Babur estableció la dinastía mogol que gobernó India desde hace más de tres siglos. Exploradores europeos comenzaron a establecer puntos de apoyo en la India durante el siglo XVI. En el siglo XIX, Gran Bretaña se convirtió en el poder político dominante en el subcontinente. El ejército indio británico desempeñó un papel vital en las dos guerras mundiales. Años de resistencia no violenta a la dominación británica, liderada por Mohandas Gandhi y Jawaharlal Nehru, con el tiempo dieron lugar a la independencia de la India, que fue concedida en 1947. La violencia comunal a gran escala se llevó a cabo antes y después de la partición del subcontinente en dos estados separados -India y Pakistán-. Los países vecinos han librado tres guerras desde su independencia, la última de las cuales fue en 1971 y como resultado el este de Pakistán se convierte en la nación independiente de Bangladesh. Las pruebas de armas nucleares de la India en 1998 infunden a Pakistán para llevar a cabo sus propias pruebas ese mismo año. En noviembre de 2008, los terroristas procedentes de Pakistán llevan a cabo una serie de ataques coordinados en Mumbai, la capital financiera de la India. A pesar de los problemas apremiantes como la superpoblación significativa, la degradación ambiental, la pobreza y corrupción generalizada, el crecimiento económico después de la puesta en marcha de las reformas económicas en 1991 y una población juvenil masiva están impulsando el surgimiento de la India como potencia regional y global (CIA, 2014).

III.2 India y políticas gubernamentales liberalizadoras

Sin duda, este no es espacio para profundizar en el concepto de Estado, pero es importante resaltar la siguiente apreciación “no puede haber macroeconomía sin una concepción del estado” (Ghosh, 1995). Es importante puntualizarlo porque como se ha planteado, el Estado cotidianamente afecta la forma en la que se desenvuelve el proceso económico. Y también porque las políticas gubernamentales y la actitud de las autoridades respecto de los flujos de entrada de inversión extranjera directa, permite que se puedan identificar cuatro períodos en

el pasado reciente de la India. El período que va del año 1948 y hasta la mitad de los años sesenta se caracteriza por una actitud de liberalización gradual (promoción prudente); el período de finales de los sesenta a los setenta como restrictivo (promoción más selectiva); los años ochenta, cuando la política de liberalización fue limitada (se establecen las tendencias hacia la liberalización), y de los noventa a la fecha como un período en el que la política fue más liberalizada y se hizo más abierta e irrestricta (Kumar, 1996, Banik & Bhaumik, 2006).

En este sentido, es importante lo que apunta el trabajo de Costa Lima sobre los acontecimientos mundiales en el periodo de postguerra,

En la era post-colonial que se inicia en la posguerra, muchos países en desarrollo han adoptado estrategias de desarrollo que reflejan un marcado contraste con su pasado, durante la primera mitad del siglo XX. Para algunos, no fue una decisión consciente para limitar el grado de apertura y la integración con la economía mundial, con miras a un esfuerzo de desarrollo más autónomo. Para otros, se designó al Estado un papel estratégico en el desarrollo porque el mercado no fue capaz de lograr las aspiraciones de los que están en mora con la industrialización. Ambos representan puntos de partida de la era colonial, que se caracterizó por la apertura de mercados y las economías libres (Costa, 2010:143).

Es aun más directo y puntual cuando indica que “en la era post-colonial, los sistemas políticos experimentaron un marcado contraste: el capitalismo y el socialismo o la democracia y la dictadura” (Costa, 2010:143).

Ahora bien la etapa liberal, de principios de los años 1990s a la fecha, es la que interesa analizar en este trabajo, y se hace mayor énfasis en la última década. Sobre todo, porque el objetivo es entender el comportamiento de los flujos de inversión extranjera directa a la luz de la crisis económica actual, la cual inicia en 2007, como lo indica Soros “el estallido de la crisis económica de 2008 puede fijarse oficialmente en agosto de 2007 cuando los Bancos centrales tuvieron que intervenir para proporcionar liquidez al sistema bancario”, para luego enfatizar que “ésta es la peor crisis financiera desde 1930” (Soros, 2008). Refiriéndose a esta etapa y de acuerdo con Frank Rogoff, ex director de economía del FMI, también se hace más difícil cumplir con los controles de capital (aunque existan), pues hasta cierto punto las cuentas de capital y la liberalización comercial van de la mano. Por su parte, Stiglitz en 2001 en el libro *Globalisation and its discontents*, resumió su desilusión acerca del consenso entre el FMI y el Banco Mundial señalando que “la excesiva rapidez de

la liberalización financiera y de mercado de capitales fue probablemente la causa más importante de la crisis asiática” (Pacek y Thorniley, 2008).

Siguiendo a Costa Lima, es a principios de los años 90 que el concepto de desarrollo surgió de polos opuestos pues “muchos países en el mundo desarrollado, así como el antiguo bloque socialista, comenzaron a reformar sus políticas económicas nacionales hacia una mayor integración con la economía mundial y para aumentar el papel del mercado *vis-à-vis* el Estado (Costa, 2010).

Como se señaló en los antecedentes, a principios de los años noventa la India enfrenta un período de crisis de balanza de pagos e incertidumbre política (Bhalla, 1998). El déficit de cuenta corriente fue de 3.2% del PIB en 1991 (Dua & Rashid, 1998), abruptamente se incrementa la deuda externa del país, la cual pasa del 30.4% al 41% del PIB entre 1991 y 1992, (cuadro III.5). En casos como éste, los préstamos comerciales internacionales son difíciles de conseguir en el mercado internacional, debido a las menores calificaciones que las agencias otorgan al país. La situación empeora cuando las remesas enviadas cotidianamente por los trabajadores petroleros hindúes en el extranjero se detienen virtualmente, al inicio del conflicto bélico del Golfo Pérsico³⁷.

Cuadro III.5. India: deuda externa y algunos indicadores clave

	1991	1992	1995	1996	1997	1998	1999	2000 ^P
	(USD\$ MMD, fin de período)							
Deuda de largo plazo	75.3	78.2	94.7	88.7	86.7	88.5	93.3	94.4
Deuda de corto plazo	8.5	7.1	4.3	5.0	6.7	5.0	4.4	4.0
Deuda externa total	83.8	85.3	99.0	93.7	93.4	93.5	97.7	98.4
	(Razones porcentuales)							
Deuda externa/PIB	30.4	41.0	30.9	27.1	24.7	24.4	23.5	22.0
Servicios de la deuda/ingresos corrientes	35.3	30.2	25.9	26.2	23.0	19.5	19.0	16.0
Deuda de corto plazo/deuda total	30.4	30.4	30.4	30.4	30.4	30.4	30.4	30.4
Deuda de corto plazo/reservas de divisas	382.1	125.6	20.5	29.5	30.2	19.4	14.9	10.6

^P Provisionales

Fuente: elaboración propia con datos del FMI, 2003. Estadísticas de la deuda externa, guía para compiladores y usuarios.

Estos acontecimientos casi ponen al país en moratoria al no poder pagar los pasivos externos, de no ser por los arreglos efectuados con el Fondo Monetario Internacional (FMI)

³⁷ La migración es una fuente importante de ingresos de divisas en la mayoría de los países del sur de Asia. Las remesas de los trabajadores en el extranjero son cuantiosas y juegan un papel importante en la subregión, impulsando el crecimiento del PIB y la ampliación de las oportunidades de empleo en las últimas décadas. En 2011, los países de Asia del Sur y del Suroeste recibieron un estimado de US\$ 90 mil millones en remesas de los trabajadores, frente a los US\$ 39 mil millones dólares en entradas de inversión extranjera directa (Goyal, 2011).

y las medidas de emergencia ejecutadas por el gobierno a fin de restringir las importaciones. De hecho, las reformas de política económica forman parte del paquete de reformas industriales de julio de 1991 (Virmani, 2001), y se confirman en el siguiente anuncio: “la inversión extranjera traería ventajas relacionadas de transferencia de tecnología, experiencia en marketing, introducción de técnicas modernas de gestión y nuevas posibilidades de promoción de las exportaciones. ... El gobierno, por tanto, da la bienvenida a la inversión extranjera que está interesada en el desarrollo industrial del país”.³⁸

En este período las autoridades de la India inician un programa de estabilización macroeconómica y de cambio estructural con el apoyo del FMI y el Banco Mundial. Como parte de este programa la rupia India se devalúa y se anuncia en el parlamento una Nueva Política Industrial (NIP). Esta nueva política, y las subsecuentes enmiendas, han liberalizado significativamente el trato aplicado a la inversión extranjera directa. El sistema de aprobación industrial fue abolido, excepto para algunos sectores estratégicos. Para atraer multinacionales en el sector energético, por ejemplo, en la generación de energía eléctrica se permite el 100% de capital extranjero. En este mismo periodo la India firma como participante en la Convención de la Agencia que Garantiza la Inversión Multilateral (MIGA), cuyo fin es la protección de las inversiones extranjeras. Las restricciones para las empresas extranjeras enunciadas en el Acta de Regulación de Intercambios Externos (FERA) de 1973 son enmendadas y finalmente se abandonan. Nuevos sectores como minería, bancos, telecomunicaciones, construcción de carreteras y administración se abren al capital privado nacional y extranjero. La relajación de las reformas políticas ha sido acompañada por un proactivo interés de los inversionistas extranjeros.

Con estas reformas el gobierno también remueve algunas de las restricciones a las inversiones Indias en el exterior. Ahora se aprueban casi automáticamente y de inmediato propuestas en las que el valor total de la inversión Hindú hacia el exterior no exceda dos millones de dólares, de los cuales quinientos mil pueden ser en efectivo y el resto en capitalización de plantas de exportación, maquinaria, equipo, *know-how* y otros bienes y servicios (Kumar, 1996).

³⁸ Véase, “Statement on Industrial Policy July 24, 1991” en *Ministry of Commerce and Industry, Handbook of Industrial Policy and Statistics*, 2001.

En el Foro Económico Mundial celebrado en febrero de 1999 en Davos³⁹, el entonces ministro de Finanzas de India, Yashwant Sinha, refiriéndose a los movimientos internacionales de capital, indica que “no podemos permitir que las economías sean desestabilizadas por alguien presionando con un dedo una tecla de computadora, acto que le permite mover miles de millones entrando y saliendo de los mercados. Si no reemplazamos el caos con el orden, entonces la globalización seguirá siendo una mala palabra de 13 letras”.

Las autoridades de la India no han seguido su propio consejo ya que no se adoptan medidas de política para regular las corrientes de capital. Al contrario, se han liberalizado las políticas sobre estos flujos, desde préstamos oficiales y comerciales a flujos de capital privado irrestricto -en la forma de inversión extranjera directa e inversión de cartera-. Desde la apertura de la economía de la India en el marco del programa de ajuste estructural del FMI, aprobado en 1991, y las consiguientes transiciones significativas en varias políticas y programas del gobierno de la India, se han adoptado diversas medidas para abrir la economía del país a la inversión extranjera y las restricciones anteriores han sido relajadas (Khurana, 2007).

La atracción de inversión extranjera directa puede ser, para los países receptores, un arma de doble filo, ya que

La inversión extranjera directa es una forma de financiamiento codiciada por todos los países del mundo, ya que esos recursos dinamizan la economía de los países huéspedes y con ellos se reciben nuevas tecnologías y se conocen formas modernas de organización de la producción. Sin embargo, implica una fuerte transferencia de riqueza y dependencia económica y política de las naciones huéspedes hacia los países de origen de las empresas matrices (Rodríguez, 2005).

Aun así, al hablar de desarrollo, el trabajo que realiza Costa indica que según Deepak Nayar, tres cuestiones fundamentales, dos de los países menos adelantados, se deben aprender:

Es esencial para crear las condiciones iniciales para la inducción del desarrollo: a) crear una infraestructura física a través de inversiones públicas, como la energía, el transporte y las comunicaciones, que reducen los costos de absorción utilizado por el sector privado y crean una demanda de bienes y servicios producidos por el sector

³⁹ Citado en T N Ninan, "Sinha seeks Rules for Capital Flows," Business Standard, February 2, 1999, p. 1. (en (Khurana, 2007:5).

privado; b) desarrollar los recursos humanos mediante la educación; c) facilitar el cambio institucional a través de la reforma agraria (Nayar 2000, citado por Costa 2010:144).

Además hay dos situaciones que los países en desarrollo no pueden aceptar, a saber, la apertura económica sin reglas y el predominio del mercado. Esto es así porque para Nayar

La inversión extranjera no puede ser entendida como una tabla de salvación para estos países, es un complemento y no un sustituto de la inversión doméstica nacional. Una exitosa apertura debe ser de acuerdo con los objetivos nacionales de desarrollo y no dictadas desde fuera. Un proceso de rápida integración en el mercado financiero aumentaría la vulnerabilidad de los países periféricos. Los procesos de liberalización del comercio deben considerarse calificadamente adecuados y cambiantes de acuerdo a los intereses de las naciones más débiles; deben ser selectivos y secuenciados. Los mercados deben ser regulados, dirigidos, de acuerdo con la necesidad funcional, institucional y estratégica, capaz de garantizar la autonomía en la formulación de políticas para el desarrollo y teniendo en primer plano los avances sociales para la mayoría de la población (Costa 2010:145).

Siguiendo a Costa, según Deepak Nayar, las enseñanzas de Asia son claras y son exactamente lo contrario de lo que pregona la agenda neoliberal, ya que

[...] Es posible distinguir tres tipos de papeles para el Estado, a partir de la experiencia asiática. En primer lugar, una intervención funcional del Estado, capaz de corregir las fallas del mercado, y esta es la forma más sencilla. En segundo lugar, una intervención estatal institucional que busca regular el mercado [...]. En tercer lugar, una intervención estratégica del Estado, que busca orientar el mercado. Y el uso estratégico de los tipos de cambio, el uso estratégico de las tasas de interés, o incluso prohibir ciertos inversionistas extranjeros, son todos ejemplos de cómo Asia utiliza formas estratégicas de intervención del Estado para fomentar la industrialización (Costa, 2010:145).

Según Costa Lima el libro de Alice Amsden (2001) analiza el crecimiento de los países periféricos en la post-guerra, llamados "resto", o países en desarrollo, aquí incluye de Asia a China, India, Indonesia, Corea, Malasia, Taiwán y Tailandia, y de América del Sur, Argentina, Brasil, Chile y México y Turquía de Oriente Medio. Indica que para ella, estos países adquirieron experiencia en la fabricación de productos industriales simples y ligeros y los productos de consumo se trasladaron a la tecnología de mediana e incluso alta tecnología. El conocimiento fue clave para el desarrollo económico.

Para ella, uno de los aspectos más controvertidos del "resto", fue el papel que jugó el gobierno. Todos intervinieron en los mercados de manera deliberada y profundamente debido a que sus economías tienen pocos activos basados en el conocimiento para competir con los precios del mercado mundial, incluso en las industrias intensivas en mano de obra (Costa, 2010:146).

Costa Lima retoma de Amsden la distinción entre dos tipos de países que conforman el "Resto": independientes y los integracionistas, pues considera que

Desde el año 2000 estos países comenzaron a competir entre sí por los recursos y participación en el mercado mundial, así como el liderazgo entre los rezagados; los primeros son los que tenían una larga historia de crecimiento basado en la decisión de "producir" tecnología, que se ha convertido en sinónimo de creación de capacidad nacional y de empresas nacionales, entre ellos China, India, Corea del Sur y Taiwán. Los segundos, en donde el crecimiento a largo plazo se basa en la decisión de "comprar" la tecnología y la dependencia en las reglas de conducta externas para regular los negocios, es el desbordamiento (*spill over*) de la inversión extranjera y la transferencia de tecnología para generar riqueza. Ciertamente, a los independientes les fue mucho mejor, que no cabe aquí desarrollar (Costa, 2010:146).

Para el caso de la India, continua Costa, "la tasa de crecimiento del Producto Interno Bruto (PIB) se aceleró desde los años 1980 mientras que el crecimiento promedio anual entre 1950 y 1980 fue de sólo el 3,6%. Desde 1980, ese número creció al 4,8% y, poco después de las reformas económicas -después de 1991- con la economía experimenta cambios estructurales como la liberalización de las inversiones (interna y externa), la liberalización del comercio, del tipo de cambio, tasa de ganancia, los flujos de capital y los precios, llegó a 4,7%". Y finaliza con una cita a Amit Bhaduri:

La India democrática poco después de la independencia dio mucho énfasis a un programa de industrialización promovido por el Estado, pero nunca se desarrolló un mecanismo para buscar una sociedad de pleno empleo con acceso a la atención básica de salud, educación y seguridad social para todos. [...] La India ha dado a sus ciudadanos derechos políticos, más no derechos económicos para una vida digna, con o sin la liberalización económica (Bhaduri, 2008:52 citado por Costa, 2010:147).

Es posible resumir los acontecimientos respecto de las medidas que adopta el gobierno en este período como se muestra a continuación:

Resumen de Políticas gubernamentales y FDI en la India

Antes de 1995 Independencia en 1947, las políticas gubernamentales de la India sobre la inversión extranjera directa y el comercio internacional son estrictas antes de 1991. La propiedad extranjera sólo se permite hasta en un 40% del capital total. No se recibe inversión extranjera directa significativa antes de 1991. La reforma económica, provocada por la crisis macroeconómica (balanza de pagos) en 1991, modifica la actitud del gobierno hacia la inversión extranjera directa y el comercio comenzó a cambiar. La Nueva Declaración de Política Industrial afirma que la inversión extranjera directa es bien recibida debido al interés del desarrollo industrial del país. La

Comisión de Promoción de Inversiones Extranjeras (FIPB) se crea para aprobar la FDI. Se reducen los aranceles y derechos de aduana, sobre todo en bienes de capital. La rupia es totalmente convertible en la cuenta corriente. Se da aprobación automática concedida para un máximo de 51% de inversión extranjera directa en 34 industrias específicas de alta prioridad. Sin embargo, la India atrae menos de US\$1 mil millones dólares de FDI anual durante este período, debido a su sistema burocrático, huelgas, infraestructura deficiente e incertidumbre política.

1995–2000 La India se convierte en miembro de la OMC en enero de 1995. Un conjunto de directrices se anuncian para el examen de las propuestas de inversión extranjera directa por parte de la FIPB. Se permite capital internacional para proyectos de generación eléctrica, transmisión y distribución y se aprueban automáticamente hasta en un 74% (100% para proyectos en los que la participación extranjera no supere Rs. 1,500 millones de rupias en 1998). El cronograma para la consideración de las propuestas de inversión extranjera directa se reduce de 6 semanas a 30 días (en 1999). 100% de capital extranjero se permite en compañías financieras no bancarias (en 1999). El importe de las entradas de inversión extranjera directa anual atraídas durante el período aumenta a USD \$1-4 MMD, con una tendencia al alza en comparación con el período anterior.

2000-2014 Las cuotas de importación se eliminan completamente. Al relajarse la restricción sobre la propiedad, la propiedad extranjera se eleva de 49% hasta 74% en los sectores de telecomunicaciones y servicios públicos y los bancos del sector privado (en 2001). Además, la inversión extranjera directa de hasta un 100% se le permite entrar al país de forma automática hasta en un 100% en la mayoría de los sectores/actividades, excepto en el comercio minorista, la lotería, el juego y la energía atómica (en 2006). Bajo la ruta automática, los inversores no necesitan la aprobación previa, ya sea del gobierno o del Banco de Reserva de India (RBI), solo hay que notificar a la Oficina Regional del RBI en un plazo no mayor de 30 días. Como resultado de las políticas reformadas hacia la inversión extranjera directa, el monto de las entradas anuales aumenta dramáticamente durante en esta etapa y alcanza su pico a USD\$ 42 MMD en 2008. (Rao, 1996; *Government of India*, 2006; Kohli, 2006, UNCTAD, 1996, 2003, 2011; Zheng, 2013).

La adopción de medidas de liberalización en India se efectúa en varias industrias, por ejemplo, las ventas al por menor, electricidad, televisoras, aviación civil, compañías financieras no bancarias de propiedad extranjera, así como la inversión extranjera directa

hacia y de Pakistán⁴⁰. Se incrementa la participación de la FDI en empresas de reconstrucción del 49% al 74%, sujeto a ciertas condiciones⁴¹ (WIR13:93).

Aun así, algunos sectores no fueron considerados en la relajación de las políticas de apertura. En el capítulo seis de la Política Consolidada sobre inversión extranjera directa, circular 1 de 2012 del Departamento de Promoción y Política Industrial del *Ministry of Commerce and Industry* del Gobierno de la India, se especifican los sectores prohibidos a la FDI, como se muestra a continuación:

Sectores prohibidos a la inversión extranjera directa en India

- (a) Comercio al por menor (excepto el comercio minorista de productos de marca individual)
- (b) De la Lotería de negocios incluyendo Gobierno/lotería privada, loterías en línea, etc.
- (c) Juegos y apuestas incluyendo casinos, etc.
- (d) Los fondos Chit⁴²
- (e) Empresas Nidhi⁴³
- (f) Comercio de Derechos de Desarrollo Transferibles (TDR)
- (g) Negocios de bienes raíces o construcción de casas rurales
- (h) Fabricación de cigarrillos, puros, puritos y cigarrillos, de tabaco o de sucedáneos del tabaco
- (i) Actividades/sectores no abiertos a la inversión por ejemplo, el sector privado Energía Atómica y Transporte Ferroviario (que no sean sistemas de transporte rápido de masas)

Fuente: MCI2012

Asimismo, se incluyen en estas actividades, la colaboración tecnológica extranjera en cualquier forma, incluyendo la concesión de licencias para franquicias, marca registrada, nombre comercial y contrato de gestión; igualmente está prohibida para la Lotería, los juegos de azar y las apuestas (MCI, 2012).

⁴⁰ Press Notes No. 4, 5, 6, 7 y 8, *Ministry of Commerce and Industry*, 20 September 2012, Circular No. 41, *Reserve Bank of India*, 10 October 2012.

⁴¹ *Press release, Ministry of Finance*, 21 December 2012.

⁴² Un fondo Chit es un tipo de ahorro practicado en la India. Una compañía de fondos chit es una empresa que gestiona, realiza o supervisa un chit. Es un esquema definido en la Sección 2 (b) de la Ley de Fondos Chit de 1982.

⁴³ Nidhi en lengua indígena significa "tesoro". Sin embargo, en el sector financiero de la India se refiere a cualquier mutualidad notificada al Gobierno de la Unión Central en su empresa Nidhi. Son creadas principalmente para fomentar el hábito del ahorro entre sus miembros. Las empresas hacen negocios Nidhi, a saber: préstamos entre los miembros. Se conocen con diferentes nombres tales como Nidhi, fondo permanente, fondos para las prestaciones, mutualidades y compañías de beneficio mutuo. Las Nidhis son más populares en el sur de la India, sus operaciones están restringidas sólo a los miembros; y la membresía es limitada a ellos. La principal fuente de fondos es la contribución de los mismos. Los préstamos se conceden solo a ellos a tasas relativamente razonables para fines tales como la construcción de viviendas o reparaciones y generalmente están asegurados. Los depósitos movilizados por empresas Nidhis no son muchos en comparación con el sector bancario organizado.

De esta forma, a partir del régimen de liberalización de 1991, los sectores y los límites de propiedad para participar con inversión extranjera directa por parte de extranjeros se relajan. Los sectores limitados a la propiedad extranjera son los siguientes:

Restricciones de propiedad sobre inversión extranjera directa en la India

Sector	Límite a la propiedad extranjera (por ciento)
<i>FDI prohibida</i>	
Venta al por menor, plantaciones, bienes raíces	0
<i>FDI con los límites a la propiedad extranjera</i>	
Radiodifusión	20 / 49
Defensa	26
Seguros	26
Refinación de petróleo	26
Líneas aéreas comerciales	49
Oleoductos y gasoductos	5
Comercio	51
Exploración de petróleo	51 a 100
Distribución de petróleo	74
Minería de diamantes, piedras preciosas	74
Minería del carbón	74
Telecomunicaciones	74
Banca	74
Publicidad	74
Aeropuertos	74 / 100
<i>FDI en todas las demás áreas</i>	100

Fuente: Shah, (2005), p. 16.

Como se ha dicho, los flujos de inversión extranjera directa tienen dos sentidos o dos direcciones. Las corrientes de entrada, cuando el país está captando recursos del exterior; y los flujos de salida, cuando el país está enviando sus recursos como inversiones en otros países en el exterior. Esta direccionalidad debe considerarse también en términos de recepción (y envío) de inversiones de (o hacia) el mundo desarrollado y de los países en desarrollo. Es necesaria la aclaración, porque si bien los gobiernos hacen promoción para atraer inversiones a sus países, también la hacen para fomentar el que sus empresas nacionales realicen inversiones en otros países. Este punto es particularmente interesante cuando se hace el análisis de las inversiones realizadas entre países con el mismo grado de subdesarrollo, como los *clusters*, por ejemplo. No obstante, y debido, tal vez, al recién surgimiento de las multinacionales de los países subdesarrollados y la falta de políticas gubernamentales al respecto, hay poca, y a veces ninguna, información disponible que revele la actitud de los gobiernos a fin de promover sus empresas transnacionales hacia el

exterior. Este es el caso de la India, sin embargo, se sabe que las multinacionales se han convertido en importantes actores de los procesos de inversión directa en el exterior y en las adquisiciones transfronterizas; (UNCTAD, 2008) “estas empresas operan internacionalmente utilizando múltiples formas, desde alianzas o empresas conjuntas (*joint ventures*) hasta subsidiarias de plena propiedad (*wholly owned company*). A estas empresas se les nombra de varias maneras, se pueden leer términos como ‘multinacionales del tercer mundo’” (Wells, 1983), ‘empresas tardías’ (Mathews, 2002), ‘poco convencionales’ (Li, 2003), o ‘multinacionales emergentes’ (Economist, 2008; Golstein, 2007; Ramamurti y Singh, 2009). En algunos casos, estas empresas son etiquetadas dependiendo de su región de origen, utilizando términos como ‘multinacionales dragón’ (Mathews, 2002) o ‘multilatinas’ (Cuervo-Cazurra, 2008; Guillen y García-Canal, 2011), ‘empresas translatinas’ (Cepal, 2012).

Hay que señalar que de acuerdo con el paradigma ecléctico de Dunning y las ventajas OLI, son varios los determinantes esenciales para atraer inversión extranjera directa. Una condición común es que los países deben estar abiertos a este tipo de inversión. Otro aspecto fundamental es el grado de estabilidad política, mismo que determina el riesgo político de invertir en un país extranjero. Otros determinantes son, las estructuras físicas y tecnológicas del país receptor, el costo y calidad de los recursos de otros insumos y servicios, y las medidas de fomento de la FDI, incluida la concesión de incentivos a los inversores extranjeros (UNCTAD, 2009).

En resumen, los flujos de inversión extranjera directa hacia los países receptores son determinados por diversos factores, como el atractivo económico del país, la rentabilidad de la posible inversión, y factores de política e institucionales, además de medidas que faciliten la actividad empresarial. Estos factores tienen un orden jerárquico, es decir, unos son más importantes que otros. Algunos de ellos son condición necesaria, pero no suficiente, para atraer inversión extranjera directa. Por ejemplo, la liberalización de la inversión extranjera directa es un determinante necesario para invertir en un país receptor, pero no es suficiente, ya que como se ha señalado, existen otros determinantes. Un entorno liberal "determina" la inversión extranjera directa en el sentido de que permite a las multinacionales invertir en un país receptor. Sin embargo, no hay garantía de que esa

inversión vaya a producirse realmente (UNCTAD, 1998:96). Respecto de las facilidades de la actividad empresarial (en especial las medidas de promoción y los incentivos) como determinantes de la inversión extranjera directa, pueden desempeñar un papel de apoyo, pero no es un factor decisivo. Si un país receptor no cuenta con algunos determinantes económicos básicos, o si no son satisfactorios otros componentes del entorno de inversión, es poco probable que las actividades de promoción o los incentivos consigan atraer un volumen significativo de inversión extranjera directa. “Los factores relacionados con el mercado siguen siendo un determinante esencial de las corrientes de FDI” (UNCTAD, 1998:104).

III.3 Las multinacionales: una visión de conjunto

Si como dice la UNCTAD el mercado es el punto nodal de las corrientes de inversión extranjera directa, surge la pregunta ¿cómo ven el mundo las multinacionales?, Freeman responde:

Hoy día miles de compañías consideran al mundo entero como su área de operación, y actúan de acuerdo a ello. Buscan por doquier nuevas tecnologías y procesos, gente con talento, materias primas, ideas y capital. El mundo entero es su mercado, y se esfuerzan por satisfacer clientes en todos lados, por medio de la manufactura de bienes y la prestación de servicios producidos y rentables económicamente, independientemente de las fronteras y las ideologías (Freeman, 1981:2,19).

Él piensa que las empresas multinacionales juegan un papel importante ya que, “el enfoque global que guía a las multinacionales es la forma más viable para que el mundo consiga los niveles de producción necesarios para elaborar bienes básicos y servicios disponibles en todos lados. Es la única forma de eliminar hambre, pobreza y la desesperación” (Freeman, 1981:20). Esta última afirmación es interesante, y contrasta con lo que indica Frank,

Cualquier generalización de las relaciones entre los países en desarrollo y las multinacionales inevitablemente simplifica en exceso un problema altamente complejo. Los países en desarrollo representan una amplia diversidad de experiencias coloniales, tamaños de mercado, orientaciones políticas, estadios de desarrollo, y atributos culturales. Del mismo modo, las multinacionales cubren un amplio espectro en términos de aspectos estratégicos de sus operaciones... Como consecuencia de la diversidad de ambos lados, la actitud del uno al otro y la naturaleza de su relación puede difícilmente describirse en términos monolíticos... Sin embargo, es justo decir que en mucho del mundo en desarrollo, las relaciones entre las MNC's y el país anfitrión ha sido marcadas por una tensión considerable (Frank, 1980).

Esta tensión, es justo decir, tiene como elemento principal la frecuente divergencia de los objetivos nacionales de los países anfitriones y los objetivos estratégicos de crecimiento de las multinacionales. En la medida de lo posible el Estado debe negociar con las empresas transnacionales por la sencilla razón que “la finalidad de las empresas transnacionales es el lucro, mientras que la finalidad de los gobiernos es el desarrollo” (Nayyar, 2000).

En un estudio sobre el proceso de internacionalización de las empresas multinacionales y el desarrollo desigual de 1976 Hymer reflexiona prospectivamente y concluía:

La corporación multinacional, a causa de su gran poder para planear la actividad económica, representa un importante paso hacia adelante sobre métodos previos de organización de cambio internacional. Ello demuestra la naturaleza social de la producción a escala global. A medida que elimina la anarquía de los mercados internacionales y pone por obra una división internacional del trabajo más extensa y productiva, pone en libertad grandes fuerzas de energía latente.

Sin embargo, a medida que cruza fronteras internacionales, estruja y rasga el edificio social y político, y corroe la cohesión de los estados nacionales. Gústale a uno esto o no le guste, se trata probablemente de una tendencia que no puede ser detenida en el futuro cercano...Crea jerarquía y no igualdad, y disemina sus beneficios desigualmente. En proporción a su éxito, crea tensiones y dificultades. Llevará a otras instituciones, particularmente a las organizaciones laborales y al gobierno a tomar una perspectiva internacional y a crear así inconscientemente un ambiente menos favorable para su propia supervivencia. Demostrará las posibilidades del progreso material a una tasa más rápida de la que puede realizar, y creará una demanda mundial de cambio que no podrá satisfacer. La siguiente fase puede estar señalada por grandes crisis debidas al conflicto entre la planificación nacional por los gobiernos y la planificación internacional por las corporaciones (Hymer, 1976).

Las anteriores consideraciones y un breve repaso a la literatura revelan que algunos estudiosos creen que las multinacionales son una forma no gubernamental de gran importancia. El hecho de que existan muchos tipos de ellas, pequeñas, medianas, algunas incluso muy grandes les da la razón. Efectivamente, a nivel mundial estas empresas poseen una gran influencia política y económica. En ellas están basadas las relaciones comerciales y de producción del capitalismo globalizado contemporáneo.

Por otro lado, al revisar el supuesto de la libre movilidad de los factores de la producción, capital y trabajo, cuyo análisis se fundamenta en el modelo Heckscher-Ohlin, se pueden hacer algunas anotaciones interesantes. A diferencia del capital, la fuerza de trabajo es “estática” –en el sentido de movimientos poblacionales transfronterizos masivos-. Es más

difícil “mover” poblaciones debido a restricciones migratorias, distancias físicas y otros factores. No se está diciendo que las poblaciones no se puedan mover –de hecho lo hacen-, lo que se argumenta es que mover poblaciones es más complicado y que encara un buen número de restricciones. La economía mundial está cada vez más dominada por los movimientos de capitales; todos los días miles de millones de dólares se intercambian vía satélite y se distribuyen por el mundo con efectos tremendos sobre las economías nacionales. “La característica más destacada de la globalización es que permite que los capitales financieros se muevan libremente; en contraste, el movimiento de personas sigue fuertemente regulado” (Soros, 2002). El comercio mundial de bienes y servicios son complementarios casi siempre a los movimientos financieros (de capitales).

Es más fácil que el capital pueda fluir entre países –que es lo que en realidad sucede-, y para ello utiliza muchas maneras. Tres de estas formas son: la inversión extranjera directa, la inversión extranjera de portafolio, y los préstamos. En el capítulo anterior se adelantó que las empresas, a fin de satisfacer el mercado extranjero, pueden realizar exportaciones, concesionar licencias o realizar actividades productivas mediante la inversión extranjera directa. Cuando las empresas deciden realizar procesos productivos generadores de valor en el extranjero mediante inversión extranjera directa, lo hacen de diferentes maneras. A continuación se revisan algunas modalidades.

La inversión extranjera directa de las transnacionales puede llevarse a cabo mediante el uso de cuatro tipos de empresas, las cuales permiten la conducción y administración de negocios en más de dos países para actividades productivas generadoras de ganancias. Los cuatro tipos básicos son: empresas de producción –plantas-, empresas de venta al menudeo, subsidiarias y, compra de empresas por la vía de las fusiones/adquisiciones (*M&A*). Junto a estos tipos, existen algunas variaciones, tal es el caso de los llamados *joint-ventures*⁴⁴, también conocidos como alianza estratégica o alianza comercial, los proyectos llave en mano, y lo que se conoce como inversiones de ida y vuelta.

⁴⁴ Este tipo de empresa se lleva a cabo como un acuerdo comercial de inversión conjunta a largo plazo entre dos o más empresas. El *joint venture* no se constituye necesariamente en una compañía aparte. En español significa, literalmente, ‘aventura conjunta’. Es en el terreno jurídico, que en su lugar, se utiliza alianza estratégica o alianza comercial.

Este último tipo de variación también se conoce como inversión *round-tripping*⁴⁵.

Los mecanismos de expansión de las actividades productivas de las multinacionales se realizan, en lo fundamental, siguiendo el esquema de las cuatro empresas básicas planteadas anteriormente. En los párrafos siguientes, siguiendo a Sens (2012), se intenta especificar este mecanismo. Supóngase un país llamado A, y una empresa llamada X. Esta empresa, como cualquier otra, tiene plantas de producción en el país A y empresas dedicadas a la venta al por menor en ese mismo país –se dice entonces que la empresa X es de nacionalidad A-. Muchas empresas de este tipo realizan actividades productivas así toda su existencia. Se constituyen y son liquidadas, y durante toda su vida realizan actividades productivas únicamente en el país A. Este tipo de empresas no es una transnacional aún, en el sentido de la definición adoptada.

Por múltiples razones, pero sobre todo por decisión de la empresa X, se desea operar en otro país, y esto lo puede hacer adoptando varios esquemas. Estas formas se exponen a continuación. Supóngase otro país llamado B. De tal suerte que la empresa X (que hasta este momento solo tiene actividades productivas en el país A, llamado ahora casa o matriz -‘home’- emprende la tarea de realizar actividades productivas en el país B, llamado receptor o huésped, -‘host’-. Para ello, la empresa X estima necesario instalar una planta de producción y una empresa de venta al por menor en el país B, y lo lleva a cabo. Este tipo de empresa, y las descritas más abajo, es ya una transnacional.

Otra posibilidad es que la empresa X desee hacer actividades productivas en un país, digamos C. Pero aquí, la empresa X apertura una empresa llamada subsidiaria (empresa de propiedad total, *wholly owned company*), la cual a su vez, constituye y apertura otras empresas, planta de producción y empresas de venta al menudeo.

Una posibilidad más de que la empresa X expanda su producción en otro país es la siguiente. Digamos que la empresa X elija un país llamado D. Pero cuando mira al país D, existe otra empresa llamada Z. Esta empresa Z en el país D está operando, es decir, cuenta

⁴⁵ *Round-tripping* se refiere a la canalización en el extranjero por parte de inversores directos, de fondos locales y la posterior devolución de estos fondos a la economía local en forma de inversión directa. El más sencillo ejemplo de inversiones ida y vuelta se produce cuando una inversión nacional se disfraza de FDI a través de una filial o subsidiaria en el extranjero, en la "economía de enrutamiento" (es decir, la economía a través del cual se enrutan los fondos) (OECD, 2008).

con plantas de producción y empresas de ventas al por menor. La empresa X, en lugar de establecer una planta de producción o una subsidiaria, como en los casos anteriores, compra la empresa Z. En este caso la empresa X controla la empresa Z y su planta de producción y las empresas de venta al por menor. Estas dos empresas X y Z se convierten en una misma bajo la forma de una fusión. De aquí es donde deriva el término de fusiones y adquisiciones (M&A). La empresa X tomó la decisión de comprar una empresa, es decir, invirtió su dinero fusionándose con la empresa Z.

Desde el punto de vista de la empresa X, y a grandes rasgos, los esquemas planteados anteriormente le dan forma a lo que en la literatura se conoce como empresa trasnacional o multinacional (MNC). Empresas cuyo fin es la ganancia y que controlan negocios en más de dos países. Un buen número de multinacionales, como los tipos de empresas que se acaban de describir, existen hoy día. Alrededor del mundo gobiernan un sinfín de subsidiarias, generan ingresos multimillonarios y efectúan operaciones comerciales y de exportación de infinidad de productos.

Al analizar cómo funcionan estas empresas, las controversias resultantes tocan puntos neurálgicos, tanto a favor como en contra. Por el lado de las primeras, es evidente que las empresas trasnacionales proveen inversiones en otros países, generan empleos en el lugar en los que asientan sus actividades, contribuyen a la construcción de infraestructura (carreteras, puentes, electricidad), ofrecen tecnología y crean activos en los países huéspedes. Las segundas se refieren a que estas empresas con sus operaciones tienen un impacto negativo sobre los países receptores. Esto es así porque, se argumenta, descapitalizan al país. Es decir, extraen dinero, recursos (conocimientos incluso) de los países huéspedes y son remitidos al país matriz. Se afirma que las multinacionales pueden crear inequidad entre países y que explotan a los más pobres. Igualmente, se dice que sus actividades productivas crean dependencia en algunas partes del mundo. Por último, que detienen la dinámica de innovación y la actividad económica doméstica, porque para las empresas de los países huéspedes es muy difícil la entrada a los mercados internacionales debido al tamaño de las multinacionales y a las economías de escala que poseen, es decir, a sus ventajas de propiedad. Por lo anterior, compañías como la empresa X, son un tema de debate controvertido a todos los niveles tanto político, económico, como social.

III.4. Consideraciones respecto de la información estadística

Es muy probable que la información numérica de los flujos de inversión extranjera directa que informan los organismos internacionales (OCDE, FMI, Banco Mundial) y que publican los países, no coincidan (Srivastava, 2003). Esto es debido, entre otros factores, al método de medición utilizado para cuantificar y presentar los flujos de inversión extranjera directa. De acuerdo con los lineamientos internacionales basados en las recomendaciones de FMI en su *Balance of Payment Manual* (quinta edición, 1993, BPM5), se define a la inversión extranjera directa como una inversión internacional que refleja el objetivo de una empresa residente en una economía (inversor extranjero directo o empresa matriz), a fin de obtener un “interés duradero” y el control de una empresa residente en una economía diferente del inversionista. Por “interés duradero” el FMI entiende la existencia de una relación de largo plazo entre el inversor directo y la empresa en el extranjero; y que se tenga control sobre la administración de la misma. La regla general presentada en el manual es que el inversor extranjero directo debe, para considerarse como tal, poseer (o controlar) al menos 10% de la participación accionaria de la empresa, poder de voto o equivalente (FMI, 1993:93).

Con relación a la Balanza de Pagos, es útil recordar que en ésta se registran las transacciones económicas entre los residentes de un país y los del resto del mundo. El concepto de residencia se basa en el lugar donde está ubicado la persona o institución que interviene en la transacción. A pesar de su nombre, la Balanza de Pagos de un país no es de ninguna forma un balance. Es un listado de las transacciones efectuadas entre los residentes de un país y el resto del mundo, normalmente por un año. Las naciones elaboran la Balanza de Pagos a partir de un sistema de doble entrada, semejante a la contabilidad nacional. La Balanza de Pagos se puede representar de distintas maneras, pero siempre refleja el comportamiento de los países en el ámbito económico internacional. Por esa razón, es un documento esencial para el estudio y análisis de la economía de un país, así como para la adopción de la política económica.

La Balanza de Pagos la integran el registro de las transacciones de la cuenta corriente, de capital y financiera y su interdependencia con los niveles de producción y renta.⁴⁶ Aquí se

⁴⁶ Si se desea conocer mayor detalle, véase el manual de la balanza de pagos del FMI.

desea enfatizar que la Balanza ayuda a saber dónde, cómo y cuándo se produce un saldo positivo o negativo, es decir, dónde se producen las situaciones de déficit o superávit. La existencia del equilibrio contable no significa necesariamente que la balanza de pagos tenga un equilibrio en sentido económico.

Para establecer si hay un equilibrio o un desequilibrio de la balanza de pagos, en sentido económico, es necesario separar algunas transacciones y comprobar el saldo que presenta. Así, por ejemplo, para saber si hay equilibrio en las transacciones comerciales, se comparan los ingresos por exportación de bienes con los pagos por importación de bienes; se produce un déficit de la balanza comercial cuando las importaciones son cuantitativamente más grandes que las exportaciones. Es obvio que si la balanza global está equilibrada, este saldo es exactamente igual, pero de signo contrario al que presenta el conjunto de las demás partidas.

Para realizar el análisis de la Balanza de Pagos el criterio más utilizado es el de la balanza corriente⁴⁷, la cual incluye todas las transacciones comerciales, rentas y servicios junto con las transferencias. El saldo de todas estas transacciones es considerado como la medida más adecuada del déficit o superávit de la balanza de pagos.

Dos razones básicas justifican la adopción de este criterio. En primer lugar, la cuenta corriente está constituida por partidas que se pueden considerar irreversibles, en el sentido de que no se devuelven normalmente las mercancías ni los servicios ni las rentas importados o exportados ni las transferencias recibidas o enviadas, en contraste con la cuenta financiera, donde la mayor parte de las operaciones son perfectamente reversibles (por ejemplo, la devolución de un préstamo del exterior). Por ello, resulta más fácil medir y predecir los efectos de una determinada línea de política económica sobre la cuenta corriente que sobre los movimientos de capital (cuenta financiera). Existe una segunda razón fundamental en favor de este criterio: el saldo de la cuenta corriente (junto con el saldo de la cuenta de capital) indica la diferencia existente entre el ahorro y la inversión nacionales del período, y equivale a la variación neta de la posición deudora o acreedora del país frente al exterior (saldo de la cuenta financiera).

⁴⁷ El criterio de cuenta corriente se entiende a la suma de los saldos de la balanza por cuenta corriente más la balanza de capital.

Así, un déficit por cuenta corriente implica un aumento en la posición deudora del país frente al exterior, es decir, que durante ese año, el país ha recibido un préstamo neto del exterior por el valor del déficit corriente que habrá que financiar. Por el contrario, un superávit por cuenta corriente implica la concesión de un préstamo neto del país al exterior puesto que su posición acreedora aumenta en la misma cuantía del superávit corriente. Con relación a la inversión extranjera directa, se dice que representa un ingreso inicial de divisas, luego se convierte en un factor negativo sobre la balanza de pagos al aumentar el pago de factores al exterior (Rosenthal, 1980).

La principal objeción que se hace al uso de este criterio es que un déficit en la cuenta corriente, lejos de indicar una situación desequilibrada y preocupante de una balanza de pagos, puede ser algo perfectamente normal y deseable. De tal suerte, un país que necesite obtener en el exterior recursos reales para promocionar su desarrollo buscará la obtención de un préstamo en el extranjero para poder financiar la inversión interna superior al ahorro realizado en el país y, como se mencionó, un préstamo neto del extranjero implica un déficit por cuenta corriente. De igual modo, un superávit por cuenta corriente puede no ser deseable para un país que sea exportador neto de capital. Las entradas netas de capitales a largo y corto plazo procedentes del exterior si bien pueden ser suficientes para financiar el déficit corriente, también pueden presionar al alza el tipo de cambio de la moneda del país. Aceptar la depreciación de la moneda puede provocar un deterioro aún mayor de la balanza comercial y, por consiguiente, de la cuenta corriente. O alternativamente, hacer frente a dicha apreciación mediante intervenciones oficiales en los mercados cambiarios. El control de la inflación que se necesita para mantener la competitividad de la economía implica que la financiación del déficit corriente sea con capitales estables (inversión directa) y no especulativos (inversión de portafolio).

En cualquier caso, hay que tener claro que el déficit exterior tiene un importante componente cíclico. En lo que se refiere a las importaciones, casi siempre se acepta que en las épocas de expansión éstas crecen incluso por encima de lo que lo hace el PIB. En épocas de recesión las importaciones crecen por debajo del PIB. En cuanto a las exportaciones, éstas no poseen el comportamiento cíclico o éste no es tan claro. La conjunción de ambos factores hace que el saldo exterior empeore en épocas de expansión y

que mejore en las desaceleraciones o recesiones; esto es, que el saldo exterior sea contracíclico. Este componente puede ayudar a interpretar de forma correcta las cifras del sector externo, especialmente en lo que se refiere a su sostenibilidad, ya que no es tan preocupante una determinada cifra de déficit exterior en épocas de bonanza como en épocas de recesión, y viceversa.

No obstante, el déficit de cuenta corriente puede servir de advertencia, pues resalta la debilidad de la moneda o los cambios potenciales en la política económica que pueden afectar el clima de negocios. En teoría, la balanza de pagos debe equilibrarse, por lo que cualquier déficit debe ser financiado por el ingreso de capitales, que incluyen la inversión extranjera directa, los préstamos internacionales y la venta de reservas de moneda extranjera. Si el déficit de cuenta corriente excede el 4% del PIB, éste se encuentra en zona de riesgo, según los patrones internacionales de evaluación comparativa. En otras palabras, existe un riesgo incrementado de depreciación de la moneda. El déficit por cuenta corriente encuentra alivio por la entrada de inversión extranjera directa. Probablemente estas inversiones lleven a una mejora en las exportaciones, que con el tiempo deberían reducir el déficit y conducir a un crecimiento mejor y sustentable.

En el caso de la India, las estadísticas de la inversión extranjera directa son publicadas por dos fuentes: a) el Banco de la Reserva India (RBI), y b) el Secretariado para la Asistencia Industrial (SIA). El RBI presenta el estado de la balanza de pagos en el Boletín RBI y en su Reporte Anual, que publican de forma mensual y anual respectivamente. El SIA reporta los flujos de entrada de FDI, tanto actuales como aprobados, en su publicación mensual *SIA's Newsletter* y SIA Estadísticas. A nivel internacional, el FMI, la UNCTAD y el Banco Mundial presentan también esta información.

Como en casi todo el mundo, el registro de las transacciones internacionales se efectúa en la Balanza de Pagos. En general se siguen los lineamientos del FMI, pero en muchos países, sobre todo en los que se encuentran en desarrollo, la dificultad de conseguir los datos, impide que se registren correctamente (o pueden estar registrados en otra parte). En el reporte del Comité sobre Compilación de inversión extranjera directa en India del año 2002 del Banco de la Reserva Federal (RBI) de ese país, se señalan las divergencias en los reportes, y se plantea que el RBI no contabilizaba de acuerdo con la recomendación del

FMI contenida en el manual BMP5. El Comité elaboró una serie de recomendaciones y concluye que en las siguientes publicaciones de inversión extranjera directa realizarán los cambios necesarios, incluso bajo las recomendaciones del manual BMP6 que ya estaba vigente. Desde entonces fue mandatorio para las empresas reportar los datos necesarios a fin de homologar de acuerdo con el manual BMP6 propuesto por el FMI (Pattnaik, Rangachari, Srinivas, 2002).

Las discrepancias entre las fuentes se deben, entre otros factores, a que la India excluye, porque las empresas no proporcionaban esta información, la reinversión de utilidades en el estimado de los flujos de inversión extranjera directa; no incluye parte de los préstamos intercompañías; y excluye préstamos comerciales en el extranjero, además algunos ADR's y GDR's⁴⁸ no son considerados como parte de la FDI. Aunado a esto, la definición India de inversión extranjera directa difiere de la que consigna el Fondo Monetario, así como la que presenta Naciones Unidas en su *World Investment Report (WIR)*. La definición del FMI incluye préstamos comerciales externos, reinversión de utilidades y deuda subordinada, mientras que el WIR excluye préstamos comerciales externos (Nagaraj, 2003). Desde esta perspectiva, las mediciones de la inversión extranjera directa implican que éstas no son comparables con las de otros países. Esto es así porque los datos de inversión extranjera directa pueden estar sub o sobrevaluados.

En el estudio realizado por Srivastava (2003), al comparar las cifras de entradas de inversión extranjera directa a China e India, se argumenta que en China las utilidades reinvertidas y los préstamos entre compañías en conjunto representaron aproximadamente el 30% de las entradas totales de inversión extranjera directa durante 1997 y cerca del 51% de este tipo de las entradas totales en 1998, por ello, al contabilizar estos componentes correctamente en las estadísticas se llegaría a cifras de inversión extranjera directa de la India mucho más cercanas a las de China. Este estudio manifiesta que la exageración de las cifras de FDI en China también se hace con fines políticos. Según él, y de acuerdo con la encuesta del *World Business Environment* del 2002 (WBES), la brecha de inversión

⁴⁸ ADR's *American Depository Receipt*, son emitidos por primera vez en 1927 para permitir que inversionistas de los Estados Unidos pudieran invertir fuera de su país. Son certificados que representan la propiedad sobre acciones o bonos de una empresa no estadounidense o subsidiaria en el extranjero de una empresa estadounidense, y son emitidos por bancos norteamericanos. GDR's *Global Depository Receipt*, son una variante de los ADR's se ofrecen fuera de los Estados Unidos, y se negocian en múltiples mercados, en especial en la Bolsa de Luxemburgo o en SEAQ (*Stock Exchange Automated Quotation*) que es un sistema con sede en Londres.

extranjera directa entre la India y China no es tan grande como puede haberse sugerido por las cifras oficiales. Según el informe WBES, si las cifras de inversión extranjera directa se ajustan en el caso de China y la subestimación de las entradas de inversión extranjera directa para la India, la diferencia en cuanto a la relación entre la FDI y el PIB ajustado es más pequeña, de sólo alrededor del 15% durante el año 2000.

Hay que recordar que los flujos de inversión extranjera directa son la suma de tres componentes básicos: capital social⁴⁹, utilidades reinvertidas⁵⁰ y otras asociaciones de capital que involucran transacciones de deuda intercompañías⁵¹ (Srivastava, 2003, Razin y Sadka 2007). La falta de la incorporación de alguno, hace que la información sea incompleta e incomparable. Aun así, cómo se argumentó en el capítulo anterior, las estadísticas de los flujos de entrada y de salida de inversión extranjera directa pueden utilizarse como indicadores de regularidades y tendencias.

III.5 Indicadores económicos de la India

Describir a la India, al Sudoeste y al sur de Asia en términos de promedios subregionales es complicado debido a la heterogeneidad de los datos. Aun así, si se consideran sólo tres dimensiones relevantes comunes utilizadas para clasificar a estos países, es decir, tamaño de la población, el PIB y el PIB per cápita, como se puede ver en la figura III.1, el Sur y Sudoeste de Asia puede dibujarse de esa manera.

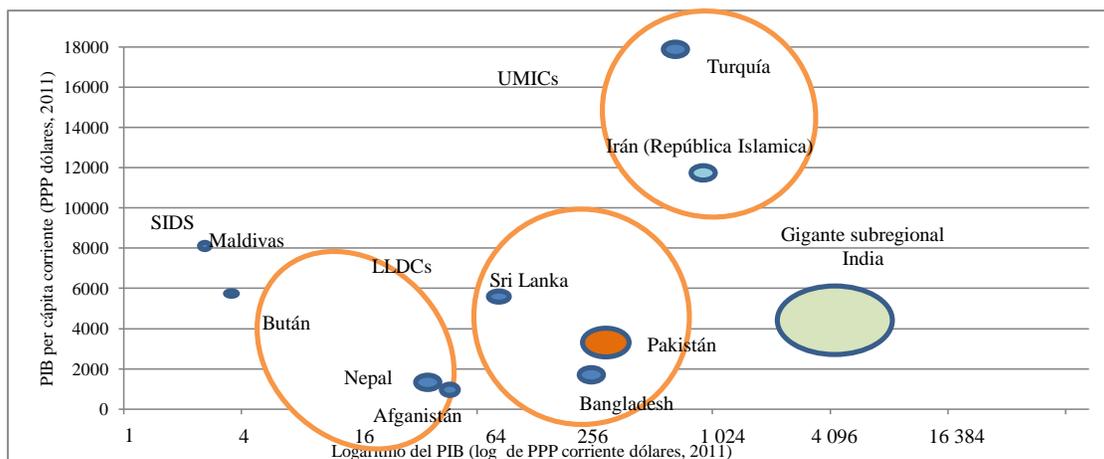
Los países de renta baja-media son Bangladesh, Pakistán y Sri Lanka; los países sin litoral y los pequeños Estados insulares en desarrollo (LLDC/SIDS, *landlocked developing countries and small island developing States*) son: Afganistán, Bután, Nepal y las Maldivas.

⁴⁹ El capital social constituye el valor de la inversión de la multinacional en acciones de una empresa en un país extranjero. Incluye las participaciones en las sucursales, todas las acciones en subsidiarias y asociadas, y otros aportes de capital. Una participación de capital del 10 por ciento o más de las acciones propiamente dichas o los derechos de voto en una empresa constituida en sociedad, o su equivalente en una empresa no constituida en sociedad, se considera normalmente como el umbral para el control de los activos.

⁵⁰ Las utilidades reinvertidas se componen de la suma de la participación de los inversores directos (en proporción a la participación accionaria directa) de los beneficios no distribuidos como dividendos por filiales y empresas asociadas, y los beneficios de sucursales no transferidos al inversor directo en el exterior.

⁵¹ Otro tipo de capital de inversión directa (u operaciones de deuda entre empresas) cubre la solicitud y otorgamiento de préstamos –incluidos títulos de deuda y los créditos a proveedores- entre inversores directos y las sucursales, filiales y asociadas (FMI, 2003, párrafo 370, p 95).

Figura III.2. Agrupación de países dentro del Sur y Asia sudoccidental



Fuente: UN- CESPAP sobre la base de Banco Mundial (2012)

La agrupación de Bangladesh y Sri Lanka con Pakistán, se debe a sus problemas estructurales similares y el peso dentro de la subregión. Los países LLDC/SIDS enfrentan características comunes en términos de altas barreras estructurales para su desarrollo, al tiempo que enfrentan importantes desafíos institucionales y de gobierno.

Los países de ingresos medios altos (UMICs, *upper-middle income countries*) son la República Islámica del Irán y Turquía, países medianos en términos de población y PIB, pero líderes subregionales en términos de riqueza, con un PIB per cápita muy por encima de otros países del Sur y Suroeste de Asia. El gigante subregional es la India, con un PIB y tamaño de la población, así como una superficie, muy superiores a cualquier otro país de la subregión. El agrupamiento de los restantes es menos obvio. Afganistán y Nepal son muy parecidos dentro de las tres dimensiones, y Pakistán se encuentra a una pequeña distancia comparado con Bangladesh o Sri Lanka. Por el contrario, Sri Lanka, Bután y las Maldivas tienen claramente un mayor progreso en el PIB per cápita. Al mismo tiempo, Afganistán, Bangladesh, Bután y Nepal están clasificados como países menos adelantados (LDCs, *least developed countries*) por el Comité del Consejo Social de Políticas de Desarrollo Económico sobre la base de evaluaciones de su desarrollo (Heyzner, N y Kumar, N., 2012).

Con datos de la Oficina general de registro de la India (*Office of the Registrar General of India, Ministry of Home Affairs*), el cuadro III.16 (anexo) relaciona la concentración poblacional de acuerdo con el estado/territorio. El 42% de la población se concentra en los

territorios de Uttar Pradesh (16%), Maharashtra (9%), Bihar (9%) y West Bengala (8%). Esta clasificación es importante, pues permite explicar el vínculo entre concentración poblacional y atracción de inversión extranjera directa.

Por otra parte, al analizar el desempeño del principal indicador, según el Banco Mundial (2014), la tasa de crecimiento promedio del PIB⁵² mundial de 1990 a 2000 y de 2000 a 2012 son de 2.9% y 2.7%, respectivamente. Resaltan dos situaciones: por un lado, la India registra las tasas más altas, con valores de 6.0% y 7.7% anual promedio, para cada uno de estos sub-períodos. Un poco más arriba se encuentra China cuyas tasas son las más altas, computando 10.6% para estos doce años. Por otra parte, el mundo desarrollado registra tasas por debajo del promedio mundial para todo el período.

En octubre de 2007 el FMI hacía estimaciones inferiores a las realmente conseguidas, de acuerdo con la información que se presenta en el cuadro III.6.

Cuadro III.6. Países emergentes y en desarrollo, PIB real¹
(Variación porcentual anual)

	Promedio 1989-98	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
Asia, países en desarrollo	7.3	6.5	7.0	6.0	7.0	8.3	8.8	9.2	9.8	9.8	8.8
Afganistán					28.6	15.7	8.0	14.0	7.5	7.5	13.0
Bangladesh	4.7	5.4	5.6	4.8	4.8	5.8	6.1	6.3	6.4	5.8	6.0
Bután	4.7	7.9	7.6	7.2	10.0	7.6	6.8	6.9	11.0	22.4	7.8
Brunei		3.1	2.9	2.7	3.9	2.9	0.5	0.4	5.1	1.9	2.3
China	9.6	7.6	8.4	8.3	9.1	10.0	10.1	10.4	11.1	11.5	10.0
India	5.7	6.9	5.4	3.9	4.5	6.9	7.9	9.0	9.7	8.9	8.4
Pakistán	4.1	3.7	4.3	2.0	3.2	4.8	7.4	7.7	6.9	6.4	6.5

¹Para muchos países, las cifras de los últimos años son estimaciones del personal técnico del FMI. Los datos de algunos países son los del ejercicio correspondiente.

En términos del crecimiento sectorial, las tasas de la India respecto de las mundiales fueron siempre superiores. Para la industria, manufacturas, y servicios se alcanzan tasas de más del doble, salvo en la agricultura (pero cuya tasa, siempre estuvo por arriba de la tasa mundial, 3.2 y 3.3 contra 2.0% y 2.7% registradas a nivel mundial) (ver cuadro III.10 anexo).

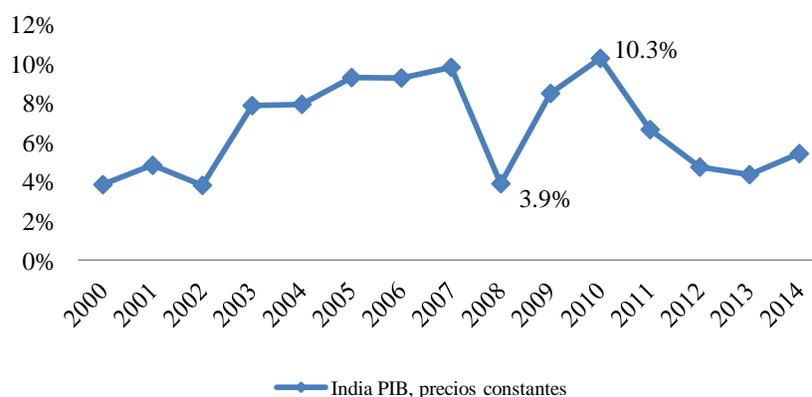
⁵² El desempeño del PIB tiene gran influencia en numerosos planes de negocios, tanto de empresas locales como transnacionales pero puede resultar engañoso. Como lo expresa la revista *The Economist* “en lugar de producto interno bruto (PIB) deberíamos llamarlo producto grotescamente engañoso”. Algo parecido lo expresan Sen, Stiglitz y Fitoussi cuando indican que “los especialistas de la estadística y los economistas saben perfectamente bien que el PIB mide esencialmente la producción mercantil (expresada en unidades monetarias) y es como tal en donde radica su utilidad. Sin embargo, se le ha usado con frecuencia como si se tratara de una medida del bienestar económico. La confusión entre estas dos nociones corre el riesgo de dar como resultado indicaciones engañosas en cuanto al nivel de satisfacción de la población y provocar decisiones políticas inadaptadas” (Sen, Stiglitz y Fitoussi, 2009).

Al utilizar los datos del *Ministry of Statistics and Programme Implementation* del Gobierno de la India para analizar el comportamiento de las tasas de crecimiento del producto sectorial, se observa que los sectores más dinámicos y con mayor ritmo de crecimiento son: comunicaciones, construcción y los servicios (ver cuadro III.11 anexo).

En las Perspectivas de la Economía Mundial del FMI del año 2007, se plantea que “las proyecciones del crecimiento se han revisado ligeramente a la baja desde la actualización de julio de 2007 de Perspectivas de la economía mundial. Se prevé que la economía regional se expandirá 9.2% este año y 8.3% en 2008. Según las proyecciones, el crecimiento de China será del 11.5% en 2007 y luego se desacelerará al 10% en 2008, mientras que la economía de India aumentará 8.9% este año y 8.4% en 2008” (FMI, 2007).

Una visión más amplia se obtiene al utilizar datos del FMI (2014), los cuales se encuentran en la gráfica III.2, en ella se relacionan las tasas de crecimiento del PIB a precios constantes de la India para el período 2000 a 2014. En este lapso de tiempo se alcanza un promedio del 6%, se puede observar la tendencia ascendente del PIB, y la contracción del producto en el año 2008, que coincide con la crisis económica mundial del 2007-2008. En el año 2010 se llega a la tasa record de 10.3%.

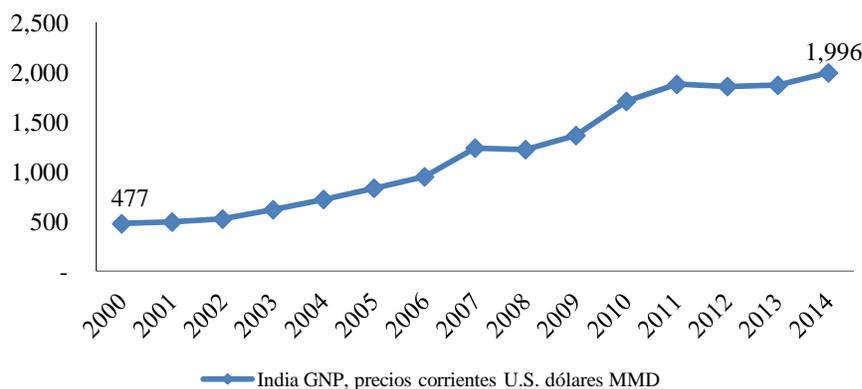
Gráfica III.2. PIB de la India, crecimiento promedio anual %, precios constantes 2000-2014



Fuente: elaboración propia con datos de FMI, 2014.

De hecho, de acuerdo con los datos más recientes del mismo FMI, el desempeño del PIB para los años 2000-2014 a precios corrientes, se observa que este indicador se multiplica por cuatro, al pasar de 477 a 1,996 US\$MMD (ver gráfica III.3).

Gráfica III.3. India GNP 2000-2014, MMD US\$ precios corrientes



Fuente: elaboración propia con datos del FMI, 2014.

Según estimaciones del Banco de la Reserva Federal de la India del PIB para los años 2012-2014, la actividad económica se contrae un poco y el indicador se sitúa en niveles inferiores a las tasas por arriba del 6% que se registraron en años previos. El sector servicios es el más dinámico, como se aprecia en el cuadro III.7.

Cuadro III.7. Indicadores económicos seleccionados de India, 2012- 2013

Ítem	2012-13	2012-13		2013-14	
		T2	T3	T2	T3
1 Sector Real (% Cambio)					
1.1 PIB	4.5	4.6	4.4	4.8	4.7
1.1.1 Agricultura	1.4	1.8	0.8	4.6	3.6
1.1.2 Industria	0.9	0.1	2.0	1.5	-1.2
1.1.3 Servicios	6.2	6.5	6.1	5.8	6.7
1.1a Formación Bruta de Capital Fijo	0.8	-0.6	4.4	1.8	-1.1

Fuente: Reserve Bank Of India. RBI Monthly Bulletin May 2014 recuperado el 04 de junio del 2014, de <http://www.bulletin.rbi.org.in>

Con relación al desempeño industrial, medido en términos del Índice de producción industrial, ha mostrado una tendencia fluctuante en los pasados años. Después de registrarse una tasa de crecimiento del 15.5% en 2007-08, desciende a 2.5% en 2008-09 debido a la contracción económica global. Hubo una modesta recuperación en el crecimiento industrial del 5.3% en 2009-10 y de 8.2% en 2010-11. Sin embargo, vuelve a caer al 2.9% para el período 2011-2012. El descenso del índice se debe principalmente al crecimiento negativo registrado en el sector de la minería (-2.0%). En las manufacturas, los sectores con decrecimiento para el año 2011-12 fueron: maquinaria eléctrica y aparatos (-22.2%), confección de ropa (-8.5%), maquinaria y equipo (-5.8%), mobiliario (-1.8%) e industria textil (-1.3%) (cuadro III.12 anexo).

Respecto de la variación de precios, medida por el INPC, en las Perspectivas publicadas por el FMI en 2007 se planteaba que

Había un sólido crecimiento mundial frente a las turbulencias en los mercados financieros... la inflación permaneció contenida en las economías avanzadas en los últimos meses, pero los precios de los alimentos contribuyeron a avivar las presiones en otras regiones.... La aceleración de los precios de los alimentos obedece a las presiones generadas por el aumento del uso del maíz y otros productos alimentarios para la producción de biocombustibles, así como las condiciones meteorológicas desfavorables y las perturbaciones de la oferta en muchos países” (FMI, 2007:2).

Inflación Mundial 2007

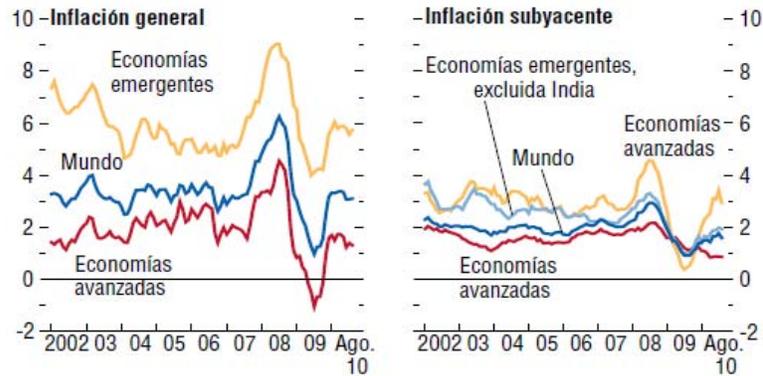


Fuentes: *Haver Analytics* y cálculos del personal técnico del FMI. Octubre 2007. ¹ Australia, Canadá, Dinamarca, Estados Unidos, Japón, Noruega, Nueva Zelanda, el Reino Unido, Suecia y zona del euro. ² Brasil, Bulgaria, Chile, China, Corea, Estonia, Hungría, India, Indonesia, Malasia, México, Polonia, la provincia china de Taiwán, la RAE de Hong Kong, Singapur, Sudáfrica y Tailandia.

Tres años más tarde, en 2010, el mismo FMI indica:

Se proyecta que la inflación se mantendrá baja ante el continuo exceso de capacidad y las altas tasas de desempleo. La recuperación de los precios de las materias primas ha elevado el nivel de precios al consumidor. Los indicadores de mercado parecen señalar que estos precios se mantendrán estables y que las presiones a la baja sobre los salarios disminuirán gradualmente, por lo cual cabe esperar una convergencia entre los niveles de la inflación general y la subyacente en aproximadamente 1¼% en 2011 en las economías avanzadas, y en alrededor del 5% en las economías emergentes. Las presiones inflacionarias son más elevadas en las economías que han tenido un historial de inflación inestable o que están operando cerca de su capacidad. En algunas de las principales economías emergentes, las limitaciones de capacidad están comenzando a elevar los precios: Brasil, por ejemplo, ha experimentado un aumento gradual de las presiones inflacionarias, mientras que India ha registrado un fuerte incremento de la inflación (FMI, 2010:21).

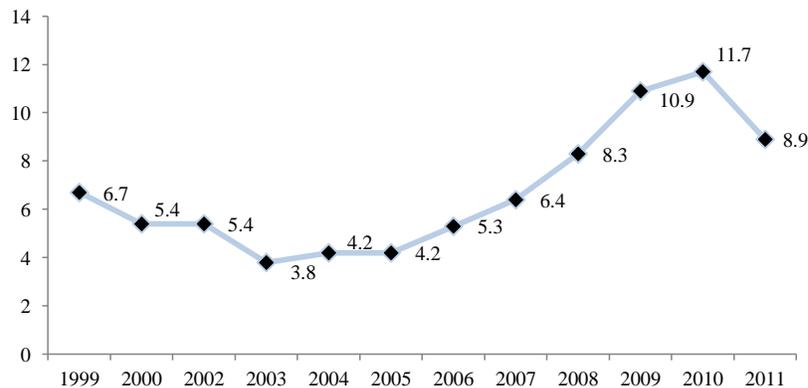
Inflación Mundial 2010



Fuentes: *Consensus Economics*, *Haver Analytics* y cálculos del personal técnico del FMI. Los valores de diciembre corresponden al promedio de los valores registrados entre noviembre y enero.

El aumento de la inflación en India es un factor negativo sobre los flujos de inversión extranjera directa. La trayectoria de inflación se muestra en la grafica III.4, la cual mantiene un ritmo ascendente elevado durante los últimos años. Este comportamiento tiene sus orígenes en el aumento del gasto público, presiones salariales y el impacto negativo del alto valor de los alimentos sobre las expectativas de precios.

Gráfica III.4. Índice de precios al consumidor de India, 1990-2011

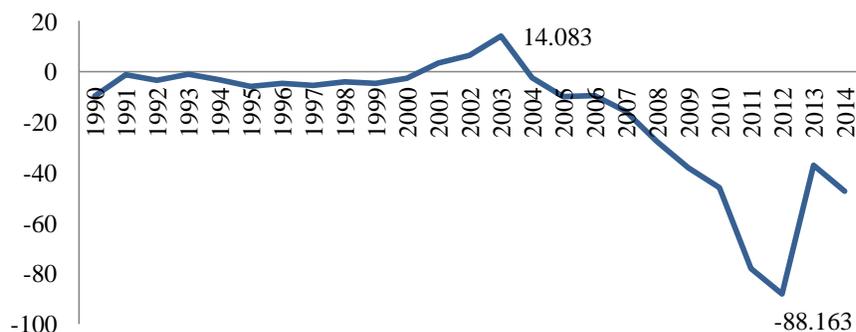


Fuente: *CIA World Factbook*. La información en esta gráfica es correcta hasta Enero 1, 2011

Por otro lado, al revisar el saldo de la cuenta corriente de la Balanza de Pagos, con datos del FMI y para el período 1990-2014, la India pasa de un superávit de US\$14 MMD en 2002 a un déficit de US\$-88 MMD en 2012 (gráfica III.5). La gráfica III.6 relaciona este mismo comportamiento, pero visto desde la perspectiva del saldo de la cuenta corriente de la Balanza de Pagos como porcentaje del PIB. Aquí es posible apreciar que desde el año 2002

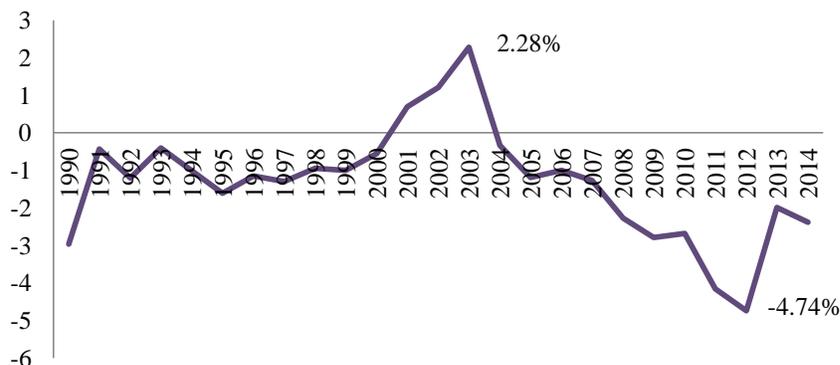
comienza el deterioro, con una ligera recuperación en el año 2013, que alcanza casi el 5% del PIB en el año 2012.

Gráfica III.5. India Saldo de la cuenta corriente 1990-2014
(US\$ MMD)



Fuente: Elaboración propia con datos del FMI, 2014.

Gráfica III.6. India Saldo de la cuenta corriente como % PIB 1990-2014
(Porcentaje)



Fuente: Elaboración propia con datos del FMI, 2014.

Al mirar los datos comparativos de varios indicadores, referidos a la inversión extranjera directa de los denominados países BRICS (Brasil, Rusia, India, China y Sudáfrica), que se encuentran en el cuadro III.13 (anexo), resalta la contribución al crecimiento del PIB de la India, a partir de la Formación Bruta de Capital Fijo, pues ha sido muy elevada durante todo el período analizado (las cifras provienen del *Economist Intelligence Unit*). De igual forma, la parte del PIB dedicada a la acumulación de capital ha estado por encima del 30%, en ambos casos los indicadores registrados son mayores en la economía China.

En cuanto a las entradas de inversión extranjera directa, se presenta un indicador comparativo de este tipo de inversión como fracción del PIB. Se puede ver que la economía

India experimenta entradas por encima de 2% de su PIB en los últimos años, sólo la supera, dentro del grupo de países BRICS, la Federación Rusa. Estas cifras permiten tener una idea de la importancia de la acumulación de capital y de los flujos de inversión extranjera directa para explicar el elevado dinamismo económico mostrado por la economía India en los últimos años. Las elevadas tasas de crecimiento económico se explican por altas tasas de acumulación de capital experimentadas en este período.

Aún con este desempeño las condiciones materiales de la población se han deteriorado, ya que la crisis financiera global de 2008-2009 ha sido de las más severas y difíciles. Aunque algunos analistas plantean que la India está en camino de convertirse en la segunda mayor economía del mundo en el año 2050, la subregión se enfrenta a una serie de retos que deben resolverse si desea un desarrollo más incluyente y sostenible. Estos retos incluyen temas relacionados con grandes concentraciones de pobreza y de hambre, la desigualdad creciente, los bajos niveles de desarrollo humano, las carencias de una amplia infraestructura, la falta de una base diversificada de productos de alto valor agregado y exportaciones y la inseguridad. Atrae la atención que, según el Banco Mundial, la pobreza ha disminuido (ver cuadro III.15 y gráfica III.7). Para la India, se tiene una disminución de 8 puntos porcentuales a nivel nacional, al pasar de casi el 30% en 2010 a casi el 22% en 2012.

Gráfica III.7. Indicadores de tendencia de la pobreza por región, 1990-2015

Trends in poverty indicators by region, 1990–2015

Region	1990	1993	1996	1999	2002	2005	2008	2010 estimate	2015 forecast	Trend, 1990–2010
Share of population living on less than 2005 PPP \$1.25 a day (%)										
East Asia & Pacific	56.2	50.7	35.9	35.6	27.6	17.1	14.3	12.5	5.5	
Europe & Central Asia	1.9	2.9	3.9	3.8	2.3	1.3	0.5	0.7	0.4	
Latin America & Caribbean	12.2	11.4	11.1	11.9	11.9	8.7	6.5	5.5	4.9	
Middle East & North Africa	5.8	4.8	4.8	5.0	4.2	3.5	2.7	2.4	2.6	
South Asia	53.8	51.7	48.6	45.1	44.3	39.4	36.0	31.0	23.2	
Sub-Saharan Africa	56.5	59.4	58.1	57.9	55.7	52.3	49.2	48.5	42.3	
Total	43.1	41.0	34.8	34.1	30.8	25.1	22.7	20.6	15.5	

Fuentes: *Consensus Economics*, *Haver Analytics* y cálculos del personal técnico del FMI.

En el año 2000 el reporte anual del FMI indica que “el crecimiento registrado en China e India fue lo suficientemente firme para poder mantener el aumento del ingreso per cápita y reducir la pobreza”, dos años después el Banco Mundial confirma la reducción mediante un

comunicado de prensa publicado antes de la Conferencia Internacional sobre la Financiación para el Desarrollo celebrada en Monterrey, México, en marzo de 2002: “en los últimos 20 años, el número de personas que vive con menos de US\$1 por día se redujo en 200 millones, mientras que el aumento de la población mundial fue de 1,600 millones”. El 1% más rico del planeta recibe tanto como el 57% de los pobres. Más de 1,000 millones de personas viven con menos de un dólar al día; cerca de mil millones de personas carecen de acceso a agua limpia; 826 millones sufren de malnutrición (UN, 2001) y diez millones mueren todos los años a causa de atenciones medicas mínimas (OMS, 2001).

Con relación a los mercados laborales la Organización Internacional del Trabajo expresa su preocupación por los efectos de la recesión mundial, ya que en el período anterior a la crisis el crecimiento tiene efectos desiguales en la reducción de la pobreza, no obstante el aumento de las clases medias en países como China, India, Brasil, o México, y en regiones como África sub-sahariana o, en menor medida, en América Latina, por lo que no se logran avances sustanciales en la reducción de la pobreza mediante la creación de empleo (OIT, 2009: vii).

Los cálculos, aunque alentadores, también dejan algunas inquietudes graves. En el caso de India la medición de la pobreza es importante por su gran incidencia directa en las cifras mundiales, dado que más de una cuarta parte de los pobres del mundo habitan en este país, y porque el debate internacional sobre la mundialización, la pobreza y la desigualdad es intenso. En un artículo publicado por el propio FMI, el catedrático Angus Deaton indica que: “para mi gran sorpresa, la mayor parte de la reducción proclamada por el gobierno aparentemente es real: la pobreza bajó del 36% de 1993–94, no al 26% de las cifras oficiales, pero sí al 28%. Si bien no dejan de ser especulativos, los cálculos están respaldados por análisis realizados en Delhi por K. Sundaram y S. Tendulkar con métodos completamente diferentes” (Deaton, 2002).

Al referirse a la introducción de las reformas instrumentadas en la India, el catedrático argumenta:

¿Han ayudado las reformas a reducir la pobreza? No parecen haber acelerado ni el aumento del consumo ni la disminución de la pobreza, pero tampoco se puede decir que hayan causado un empobrecimiento general; más bien lo contrario. ¿Y la

desigualdad?... no es posible dar una respuesta sencilla e irrefutable, pero los ajustes a las mediciones de pobreza pueden usarse también para calcular la desigualdad, que ha estado en aumento en los últimos años, sobre todo entre los estados (los del sur y occidente estaban mejor desde el comienzo y han crecido más rápido) y dentro de las zonas urbanas, las más beneficiadas por el crecimiento (Deaton, 2002).

Una realidad diferente se escribe en los siguientes términos “la competencia exterior regulada por esas mismas reglas está devastando igualmente la vida rural en la India. Como explica A. Roy. «la economía rural de la India, que mantiene a 700 millones de personas, se está viendo bloqueada. Los agricultores que producen demasiado poco no cubren sus gastos y los labradores sin tierra se quedan sin trabajo cuando las grandes fincas y empresas despiden a sus trabajadores. Todos huyen hacia las ciudades en busca de empleo»” (Rifkin, 2003:127).⁵³

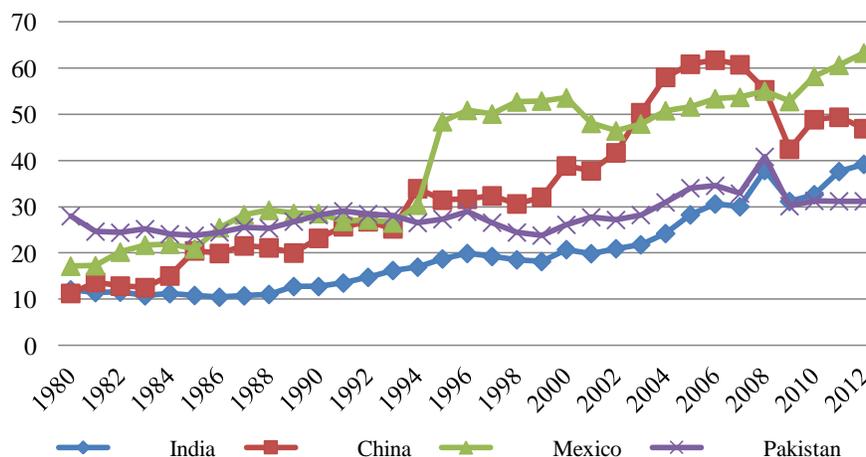
En cuanto al comercio exterior, India vende principalmente gemas y productos de joyería, aceites de petróleo y productos textiles y de confección. Por lo que se es más coherente con la dotación de factores del país (trabajo semicualificado). En la India predominan los productos intensivos en trabajo cualificado (gemas y joyería) o en capital (derivados del petróleo), como señala Panagariya (2006). En el cuadro III.14 (anexo), se muestra la dirección del comercio para el Sur de Asia. Esta información permite comprobar que las importaciones/exportaciones hindús tienen como origen y destino las economías de altos ingresos.

El coeficiente de apertura es un buen indicador para medir el grado de protección de las industrias locales. Con el fin de fundamentar esta afirmación se presenta la gráfica III.8, en la que se ve el comportamiento de este coeficiente para algunos países seleccionados, y se pueden observar varias situaciones. A principios de los noventa China, México, Pakistán y la India formaban parte de los países menos abiertos, con coeficientes que no alcanzaban el 30%. De los cuatro, la India era el país más cerrado (12.04%), con tendencia creciente a

⁵³ Rifkin alude al desmantelamiento bajo el NAFTA de las protecciones de seguridad social y su efecto dramático sobre la distribución de los ingresos y la riqueza. Un párrafo antes plantea que “la subsiguiente rebaja de las barreras aduaneras supuso un nuevo golpe cuando importaciones baratas provenientes de las grandes empresas agrícolas estadounidenses, eficientes pero también muy subvencionadas (hasta el 20 por 100 del coste), hicieron bajar el precio del maíz y otros productos hasta un nivel en el que los pequeños productores agrícolas no podían competir. Amenazados por el hambre, muchos de esos campesinos se vieron obligados a dejar sus tierras para engrosar la legión de desempleados que abarrotan las ciudades”.

partir del año 1990, para situarse en el año 2012 en un 39%, incluso superando a Pakistán (31.23%).

Gráfica III.8. Apertura comercial de bienes y servicios en la India, 1990-2011
Varios países seleccionados (X+M / PIB) %



Fuente: Elaboración propia con datos del FMI, 2014.

En el boletín del *Reserve Bank of India* del día 12 de mayo del 2014, se publica el artículo: *Regulación de la cuenta de capital: algunas reflexiones (Regulating Capital Account: Some Thoughts)* de Harun R. Khan (subgobernador del Banco de la Reserva India) en el que se lee: “India ha tenido dos grandes devaluaciones severas seguidas de crisis de Balanza de Pagos: en 1966 y en 1991. La post-devaluación de 1966 hizo que el Banco de la Reserva India se moviera a mirar hacia adentro con la ayuda de un régimen de control de cambios muy estricto. En la post-devaluación de 1991, sin embargo, la dirección fue exactamente la opuesta: hacia una mayor apertura de la cuenta corriente y de capital, y en su momento, una legislación con diferentes objetivos y diferente orientación” (Khan, 2014). Por supuesto, “si el capital huye, deja tras de sí un rastro de devastación y devaluación. La desindustrialización sufrida en determinados núcleos del capitalismo (como Pittsburgh, Sheffield o el Ruhr), así como muchos otros lugares (como Bombay), durante la década de los setenta y los ochenta son lances muy señalados” (Rifkin, 2003:98).

Capítulo IV. Inversión extranjera directa en India

Introducción

Mirad a esos superfluos, se hacen ricos y sin embargo empobrecen.
Friedrich Nietzsche

En la etapa reciente de la globalización el mundo asiste a una fuerte transformación y reconfiguración de la planta productiva mundial. Se dan cita al evento un buen número de fenómenos de fragmentación y deslocalización de la producción, combinados con el uso del *outsourcing* y automatización (o robotización) de algunas etapas del proceso productivo y en algunos segmentos de servicios vinculados al mismo.

Las corrientes de comercio e inversión aumentan sustancialmente y reasignan un rol diferente a los países en desarrollo, primero como receptores y luego como emisores de inversiones transfronterizas. El resultado, o el objetivo (depende del punto de vista con que se mire), es la creación de cadenas de valor globales en casi todos los sectores productivos, ya sea manufacturas o servicios, dominados por inversiones extranjeras directas realizadas por las empresas trasnacionales. Es un fenómeno complejo, cambiante y polémico.

Entender las formas y modalidades que estos cambios afectan a los países ayuda a clarificar cómo, en un escenario caracterizado por crisis recurrentes, se insertan las economías de estos en un mundo cada vez más globalizado.

El hecho de que cada vez sean más empresas y países enfrentados a estos esquemas tiene algunas implicaciones importantes. Por un lado, las decisiones de invertir en el exterior por parte de las multinacionales no se limita a la obtención de cuotas de mercado o recursos, también se aspira a ganar eficiencia y captar activos estratégicos. Dunning y Narula opinan que son múltiples las motivaciones operando de manera simultánea. De tal suerte, las ventajas de propiedad y/o localización involucran factores tales como calidad del entorno local, disponibilidad de *partners*, oportunidades de *upgrading*, calidad de recursos humanos, existencia de *clusters*, el capital social, disponibilidad de bienes públicos, por mencionar algunos. Por otro lado, se intensifica la competencia por atraer inversiones y captar negocios entre países, e incluso entre filiales de una misma corporación trasnacional

situadas en diferentes regiones. El *offshoring* (de *offshore outsourcing*, subcontratación en el extranjero) se constituye así en un nuevo esquema productivo fragmentado globalizado. Estas reconfiguraciones promueven, a su vez, cambios en el reparto regional de la producción, destacando el auge de nuevos participantes de peso, tal es el caso de China e India.

Al menos en los números el florecimiento de la India es una realidad, pues posee una de las economías con más alto crecimiento y es uno de los principales destinos de la inversión extranjera. Tiene una población joven y una clase media emergente, y un decisivo programa de reformas económicas emprendido desde 1991 que la sitúan como uno de los países más prometedores y pujantes del nuevo siglo. Por estas razones, este capítulo se dedica a hacer el análisis de los flujos de inversión extranjera directa en la India desde una perspectiva macro y mesoeconómica.

IV.1 Inversión extranjera directa en la India desde una óptica Macroeconómica

Desde inicios de la década de los noventa la India se convierte en uno de los principales receptores de inversión extranjera directa. Con datos de la UNCTAD (2014), se presenta un resumen del comportamiento de estos flujos en el cuadro IV.1., en el que se han relacionado los montos de los flujos de entrada de inversión extranjera directa, el porcentaje de la formación bruta de capital fijo (FBCF), el *stock* de entradas de FDI y el porcentaje del PIB del stock de entradas para el período 2000 a 2012 -además de los años 1990 y 1995-. Como se puede observar, para el año 1990 los flujos de entrada eran relativamente pequeños y alcanzaron 0.24 MMD (un 0.3% de la formación bruta de capital fijo) y el stock de inversión extranjera directa fue de 1.66 MMD (que representaba 0.5% del PIB). Después de 1991 al crearse la Comisión de Promoción de Inversiones Extranjeras (FIPB) cuyas funciones eran, entre otras, la aprobación de la inversión extranjera directa, las entradas crecieron, pero apenas suponen 3.59 MMD (un 3.3% de la formación bruta de capital fijo) y el stock acumulado de inversión extranjera directa llega a 16.34 MMD (que representaba 3.5% del PIB). Para el año 2010, los flujos de entrada llegan a 21.12 MMD (un 3.9% de la formación bruta de capital fijo) y el *stock* de FDI registra la cifra de 205.6 MMD (el cual es ya 12% del PIB). El año record, en cuanto a flujos, fue el 2008, con entradas por 47.1

MMD, pero al siguiente año una contracción del 24% los hizo descender hasta 35.6 MMD, cifra nada despreciable si se compara con el promedio de esos años que fue de 18 MMD.

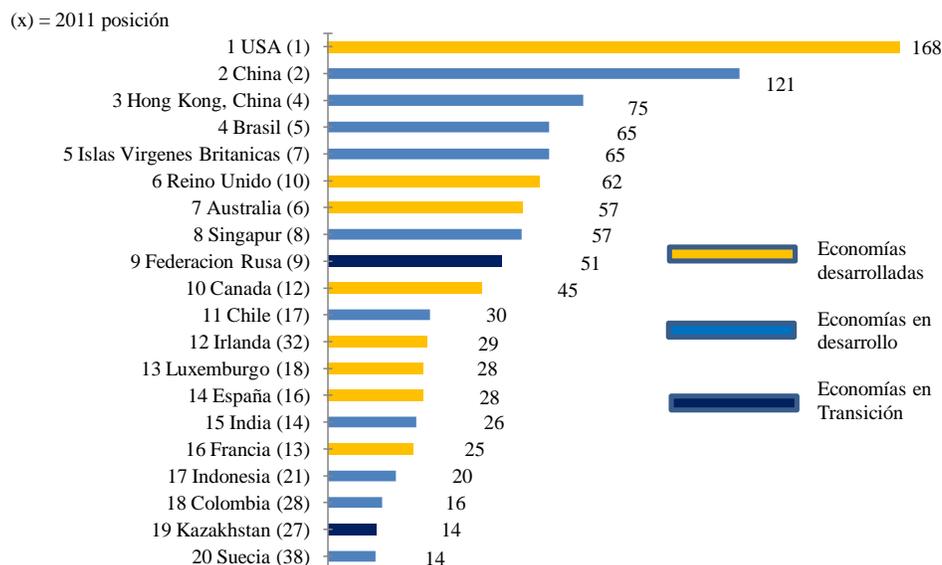
Cuadro IV. 1. Entradas de inversión extranjera directa en India 1990-2010

	1990	1995	2000	2005	2010
FDI entradas (US\$ MMD dólares)	0.24	2.15	3.59	7.62	21.12
FDI entradas como % de FBCF	0.3	2.2	3.3	2.9	3.9
FDI stock de entrada (US\$ MMD dólares)	1.66	5.64	16.34	43.20	205.6
FDI stock de entrada como % del PIB	0.5	1.5	3.5	5.1	12.0

Fuente: elaboración propia con datos de la UNCTAD (2014), *World Investment Report*. [online], ver cuadros III.18 a III.22

En 2012 el aumento de los flujos de entradas de inversión extranjera directa convirtieron a la India en uno de los principales receptores de FDI a nivel global; “India se posiciona entre los primeros 20 receptores de FDI a nivel mundial” (WIR13:xvii), concretamente, ocupa el lugar número 15 (baja una posición con respecto al 2011, cuando ocupaba el numero 14, ver gráfica IV.1). En el año 2012, las entradas netas llegan a los 25.5 MMD (un 2% de la inversión extranjera directa total mundial, el 4% de los flujos de este tipo de inversión de los países en desarrollo, y el 76% de los flujos de inversión extranjera directa para Asia del Sur).

Gráfica IV.1. Las mayores 20 economías receptoras de FDI, 2012 (US\$ MMD)



Fuente: Elaboración propia con datos del FMI, 2014.

Sin embargo, según la UNCTAD (2011) “las entradas de inversión extranjera directa Indias (IFDI) aumentaron de USD\$ 17 MMD en el año 2000 a 198 MMD en 2010 –se refiere al

stock- y la cantidad de entradas de inversión extranjera directa anual alcanza su pico en USD\$ 42 MMD en 2008, el año que la India continuó figurando como el segundo lugar receptor de inversión extranjera directa más atractivo del mundo, después de haber reemplazado a los Estados Unidos en 2005, al pasar de tercero en 2004, sexto en 2003 y decimoquinto en 2002". India también ocupa el segundo lugar por primera vez entre los inversores de los países desarrollados y en vías de desarrollo y, regionalmente se posiciona en el primer lugar, segundo y tercero por los inversionistas de Europa, Asia y América del Norte, respectivamente. India retrocede al tercer lugar en 2009, pero "sigue siendo un destino bien considerado para la inversión extranjera" (Zheng, 2013). Al referirse a esta etapa Kari Polanyi, con datos del FMI y la UNCTAD, indica que

Las políticas de liberalización en los 1990s incrementaron las tasas de crecimientos de niveles promedio de 5.7% en los años 1980s a 6.9% en los años 2000s y alcanzando 10% en los 2010. Anterior al año 1990 no había virtualmente inversión extranjera directa. Después de la liberalización a principios de los 1990s, los flujos de entrada de FDI se incrementaron lentamente a 3% de la formación bruta de capital fijo hasta final del siglo y un sustancial incremento a finales del 2000s, momento en el cual el *stock* acumulado de los activos externos como porcentaje del PIB alcanzó 12% en 2010 (Polanyi, 2013:170).

Cabe señalar que los niveles de las entradas de inversión extranjera directa a la India como porcentaje de la formación bruta de capital fijo (FBCF) y su volumen de inversión extranjera directa como porcentaje del PIB se mantienen bajos en comparación con los más desarrollados y algunas economías emergentes (Dunning y Lundan 2008:31-34), aunque las proporciones se incrementan en las últimas dos décadas.

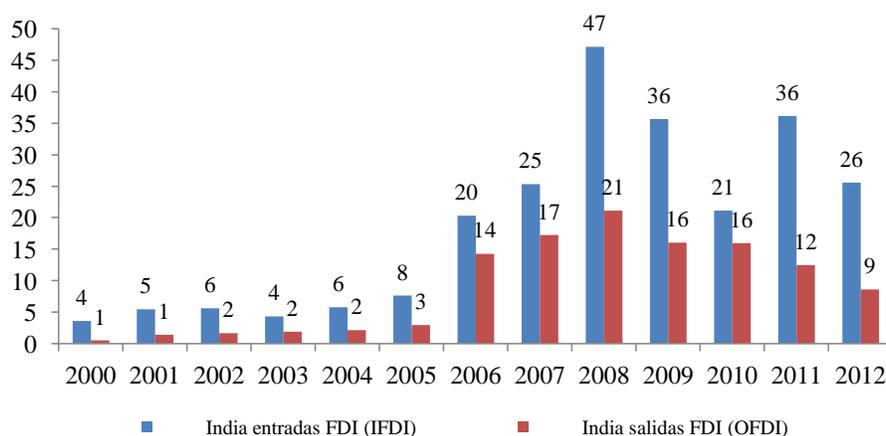
En el año 2010 el Sistema económico latinoamericano y del Caribe afirma que: "la crisis financiera tuvo sus efectos tanto en las salidas como en las entradas durante el año 2009 pero se estima que arriben a la India durante el año 2010 más de US\$ 40,000 millones de dólares por concepto de inversión extranjera directa y que a su vez las corporaciones indias realicen inversiones fuera de sus fronteras por un monto de alrededor de US\$ 15,000 millones de dólares" (SELA 2010). La realidad muestra que, para ese año, únicamente ingresan a la India por concepto de inversión extranjera directa un importe de US\$ 21 MMD y salieron US\$16 MMD, este último valor más cercano al pronóstico.

Para el año 2012, los flujos de inversión extranjera directa con destino al Asia en desarrollo descienden casi en un 7% y alcanzan USD\$407 MMD (ver gráficas II.11 y II.12). La disminución fue más severa en el Sur de Asia, donde las entradas de este tipo de inversión descienden en un 24%. No obstante, “estos flujos aún mantienen el segundo nivel más alto alcanzado, con un 58% de la FDI con destino a los países en desarrollo” (WIR13:2).

Siguiendo a la UNCTAD, “India es el mayor receptor de flujos de FDI en Sud Asia en el año 2012 (ver gráfica II.15 y gráfica II.16). No obstante, la economía del país experimentó su tasa de crecimiento más baja en una década, y una alta tasa de inflación incrementó el riesgo para inversores locales y extranjeros. Como resultado, la confianza del inversionista ha sido afectada y los flujos de entrada de FDI se redujeron significativamente” (WIR13:50).

Para dar una idea del comportamiento de los flujos de entrada y salida de inversión extranjera directa en la India para el período de 2000 a 2012, con datos de la UNCTAD, se construye la gráfica IV.2

Gráfica IV.2. India flujos inversión extranjera directa entradas y salidas 2000-2012 (US\$ MMD)

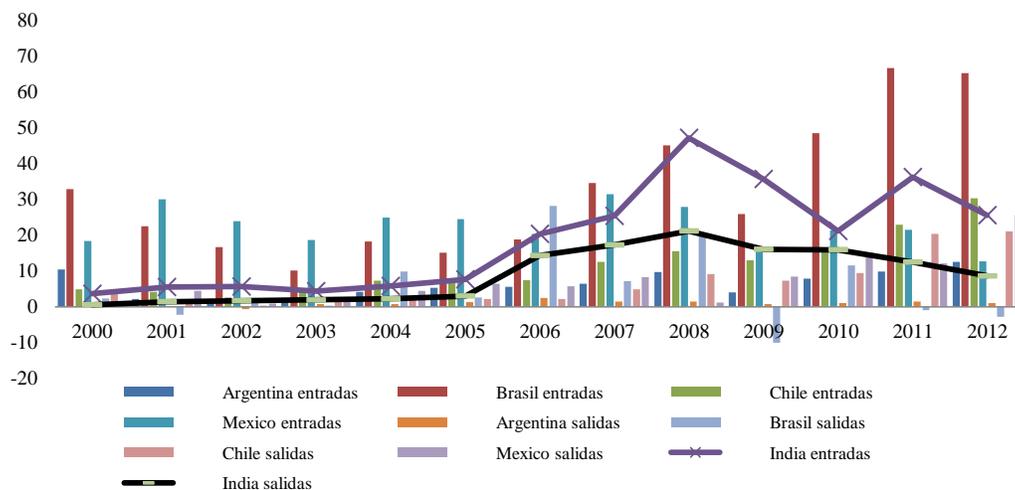


Fuente: elaboración propia con datos del WIR 2012 UNCTAD

Se ha utilizado la misma fuente para graficar las entradas y salidas de inversión extranjera directa de la India y algunos otros países en desarrollo, como se muestra en la gráfica IV.3, concretamente Argentina, Chile, Brasil y México. El comportamiento de estos dos tipos de flujos para la India se ha trazado mediante líneas, y para los demás países se representa en columnas. La idea es proporcionar una perspectiva más amplia y ayudar a situar el

comportamiento de los flujos entre países. Como se ve, para la India, desde el año 2005 los flujos comienzan su ascenso y a ser cuantiosos. Para el año 2012 el *stock* de inversión extranjera directa en la India, según la UNCTAD, alcanza unos 226,340 miles de millones de dólares (ver cuadro III.22), aunque, como se verá más adelante, esta cifra tiene alguna variación no significativa según la fuente utilizada.

Gráfica IV.3. FDI, entradas y salidas anual países seleccionados 2000-2012 (USMMD)



Fuente: Elaboración propia con datos del WIR 2012 UNCTAD

El rápido aumento registrado en los flujos de entrada de inversión extranjera directa en la India y la presencia de las filiales de las multinacionales en el país, debe ser relacionado con el amplio y profundo cambio registrado en la estrategia de desarrollo económico. Es decir, se pasa de un modelo de desarrollo de industrialización de sustitución de importaciones a un modelo de inserción económica mundial, basado en la total liberalización de los flujos comerciales y de capitales. Esto es, las exportaciones juegan ahora un papel central en el crecimiento económico, elemento determinante de la evolución de los flujos de inversión extranjera directa hacia la India, con lo que se modifican las ventajas de localización del país. De hecho, los prospectos de las multinacionales para escoger el país receptor en los años 2013-2015, sitúan a la India, desde el 2011, en el lugar número 3, sólo superada por China y los Estados Unidos –la clasificación se basa en una encuesta a 159 países para el período de 2013 a 2015– (UNCTAD, 2013).

Una de las conclusiones del paradigma ecléctico indica que un elemento determinante de atracción de la inversión extranjera directa de una economía es que buena parte de ellos son activos creados, en muchos casos, por la actividad del poder público. Es decir, la actividad pública por medio de diversas políticas puede influir sobre los flujos de inversión extranjera directa que recibe. Si esto es válido, y de acuerdo con el comportamiento de los flujos registrados por la India en el período, las nuevas políticas liberalizadoras son determinantes fundamentales de atracción para la economía hindú, sobre todo a partir del año 2005. El impacto de las crisis no fue inmediato, pero entre 2008 y 2010 hay un claro deterioro en los flujos de inversión extranjera directa que arriban a la India.

Además de las ventajas de propiedad y de internalización, otro elemento determinante de la producción internacional es el de la localización y de las condiciones económicas y políticas de cada país. La localización depende de factores específicos, es decir, aquellos disponibles para todas las empresas y en las mismas condiciones, no importa tamaño ni nacionalidad. Son específicos porque están localizados en esos lugares, y no en otros. En ausencia de condiciones favorables de localización en el extranjero, las empresas abastecen los mercados exteriores con la exportación de bienes desde su empresa doméstica.

Por estas razones no debe sorprender el aumento en el *stock* de inversión extranjera directa que ingresa a la India hasta el año 2012 cuando, según el FMI alcanza 218,134; de acuerdo con la UNCTAD 226,345; y el Banco de la Reserva de India reporta 214,170 cifras en millones de dólares. La variación proviene de múltiples factores como se ha comentado antes.

Estos flujos de inversión provienen fundamentalmente de Mauricio (26%), Reino Unido (16%), Estados Unidos (15%), Singapur (8%), Japón (7%) y Alemania (6%). La suma de estos seis países representa el 79% de la inversión extranjera directa alojada en la India, de acuerdo con el cuadro IV.2

Con datos del Banco de la Reserva India, en el cuadro IV.10 (anexo) se muestran las participaciones de los flujos de inversión extranjera directa de los más grandes inversores hacia ese país para los años de 2006 a 2014. Según estos datos, los flujos provienen de Mauricio (37%), Singapur (11%), U.K. (10%), Estados Unidos (8%), Países Bajos (5%),

Japón (4%). De igual forma, en el cuadro IV.5 (anexo) se relacionan las regiones receptoras de estos flujos de inversión. Los mayores estados receptores, es decir, Mumbai (Maharashtra), Nueva Delhi (Uttar Pradesh), Chennai (antigua Madras, Tamil Nadu) y Bangalore (Karnataka), coinciden con el hecho de que son grandes ciudades densamente pobladas. Mumbai y Chennai son puertos, que apuntan hacia costas opuestas, hacia el mar Árabe el primero y hacia la Bahía de Bengala el segundo. A Bangalore se le conoce como “el silicón Valley” por su relación con las multinacionales dedicadas a las tecnologías de la información. En Chennai se desarrolla la industria manufacturera, química y automovilística, de ahí el nombre de la “Detroit India”. Bombay produce el 38% del PIB del país; cientos de inmigrantes procedentes de las zonas rurales del estado de Maharashtra llegan, tratando de escapar de la miseria de sus aldeas. La mayoría de los inmigrantes se aloja en las calles o en los barrios de chabolas, los mayores de toda Asia.

Cuadro IV. 2. *Stock* de FDI que ingresa a la India hasta el año 2012
(Millones de dólares)

Inversión desde:	FDI Posición de entrada	Posición entrada de capital (Neto)	Posición de entrada Instrumentos de deuda				
			(Neto)	Deuda neta		Instrumentos deuda bruta	
				Entrada deuda: Intermediarios financieros residentes (Neto)	Entrada deuda: empresas residentes que no son Intermediarios financieros (Neto)	Entrada deuda Instrumentos pasivos de DIE a DI (Bruto)	Entrada deuda Instrumentos activos de DIE in DI (Bruto) (Inversión de reversa)
Total de FDI	218,134	204,990	13,144	200	12,944	15,013	1,869
Mauricio	57,727	54,267	3,460	103	3,357	3,666	206
Reino Unido	35,595	35,399	196	-3	198	274	78
Estados Unidos	32,562	32,431	131	-14	145	666	535
Singapur	17,654	16,231	1,424	4	1,419	1,538	115
Japón	15,470	14,151	1,319	1	1,318	1,688	369
Alemania	12,561	11,667	894	2	892	975	81

Fuente: Elaboración propia con datos del FMI 2014

Por otro lado, hasta un tercio de la población total de la ciudad vive en condiciones de pobreza extrema, y muchos de ellos recurren a la mendicidad. Nueva Delhi, actual capital de la India (hasta 1911 fue Calcuta), junto con Bombay, son las dos ciudades más pobladas de la India. El PIB de Delhi proviene fundamentalmente del sector servicios, como comercio, transportes, comunicaciones, finanzas, turismo, hotelería, ocio, cultura, espectáculos, la administración y los servicios públicos. Resulta claro pues que los emisores de flujos con destino a la India son países desarrollados, salvo el caso de Mauricio y

Singapur que tiene que ver con cuestiones de vecindad e impositivas. En cuanto a la recepción de estos flujos, se verifica que la localización depende de factores específicos de la localidad tales como población, dotación de infraestructura y fácil acceso a los energéticos y las rutas comerciales.

Si se comparan los datos de China e India, nos dice Bustelo, “en cuanto a los capitales extranjeros y a la energía, hay especialistas que consideran que la carrera de China e India por atraer financiación externa y por acceder a los recursos podría provocar una reducción del capital extranjero disponible para el resto del Tercer Mundo, así como un encarecimiento de los recursos energéticos y de otros productos primarios” (Bustelo, 2007). Con relación a la energía, la CEPAL indicaba que, “en 2009 los países de la OCDE todavía representaban el 52% del consumo eléctrico mundial, pero se espera que el 80% del crecimiento futuro se produzca en las economías emergentes. Las cuatro mayores economías emergentes (Brasil, China, la Federación de Rusia y la India) acumulan un 63% de toda la electricidad consumida fuera de la OCDE” (CEPAL, 2012).

Según Bustelo la competencia referente a la inversión extranjera directa entre China e India es escasa. Las cantidades que reciben son muy diferentes: en 2005, China recibe 72,406 millones de dólares, mientras que la India obtiene solo 6,598 millones de dólares, según datos de la UNCTAD (2006). Por otro lado, los principales países inversores en China son otras economías asiáticas (Hong Kong, Japón, Corea del Sur, Taiwán, Singapur o Macao), mientras que las proporciones de la Unión Europea (8.6%) y de Estados Unidos (5.1%) son escasas. En cambio, los 10 inversores principales en la India son Mauricio, Estados Unidos, Países Bajos, Japón, Reino Unido, Alemania, Singapur, Francia, Corea del Sur y Suiza. El grupo formado por Estados Unidos, Alemania, Francia, Reino Unido y Países Bajos supone un 32% de la inversión extranjera directa recibida por la India y sólo el 12% de la FDI recibida por China (Bustelo, 2007), ver cuadro IV.3.

El estudio considera también que los sectores de destino son muy diferentes, “en China, el sector manufacturero recibe más del 70% de la FDI mientras que los sectores principales en la India son ‘equipo eléctrico’ (incluye software y productos químicos), servicios dependientes de las tecnologías de la información, telecomunicaciones, transporte y

combustibles, que suman el 57% de la FDI total recibida entre agosto de 1991 y noviembre de 2006” (Bustelo, 2007).

Cuadro IV. 3. Principales países de origen de la inversión directa extranjera en China (*stock* entre 1979 y 2005) y la India (agosto de 1991 a noviembre de 2006), en porcentaje.

China	353.363 m\$	India	46.134 m\$
Hong Kong	29.75	Mauricio	40.78
Japón	10.82	EEUU	13.83
Corea del Sur	8.57	Países Bajos	6.22
Taiwán	3.57	Japón	5.44
Singapur	3.65	Reino Unido	5.34
Macao	1	Alemania	4.04
Suma 6 asiáticos	57.36	Singapur	4.01
EEUU 5,07	5.07	Francia	2.16
Alemania	2.54	Corea del Sur	1.86
Países Bajos	1.73	Suiza	1.68
Reino Unido	1.6		
Países Bajos	1.02	Suma EEUU + 4eur	31.59
Suma EEUU + 4eur	11.96		
UE	8.61		
Paraísos fiscales	20.42		

Fuente: MOFCOM y MCI (Bustelo, 2007)

Debido a que en el análisis de Bustelo se estudian los grados de complementariedad y competencia en otros campos, tales como: inversión extranjera directa y otros flujos de capital; se argumenta que son posibles dos escenarios “si esos dos países cooperarán o bien competirán entre sí en los próximos años es una de las cuestiones de mayor importancia en el análisis de las tendencias de la economía mundial”. Al respecto se afirma:

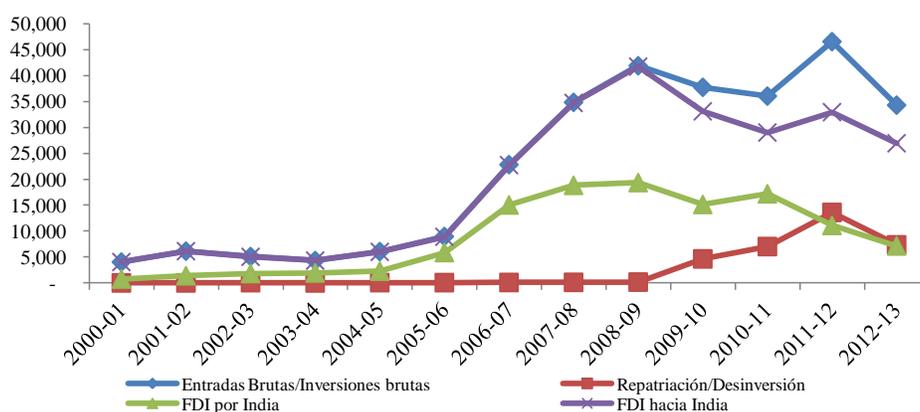
La cooperación entre los dos gigantes asiáticos (el escenario que cabría llamar ‘Chindia’) podría acelerar sustancialmente el desplazamiento hacia Asia del centro de gravedad económica del planeta e incluso, dicen algunos, dar lugar a una nueva forma de globalización, alternativa a la basada en la hegemonía de Occidente. Si, por el contrario, las economías china e india entran en fuerte competencia en mercados propios y de terceros (el escenario que se podría denominar ‘China+India’), las rivalidades consiguientes podrían retrasar el ascenso de Asia y consolidar, de paso, el tipo vigente de globalización, aunque, eso sí, a costa de un impacto comercial duplicado en los países occidentales y quizá también de un acceso más difícil de otros países en desarrollo a los flujos de capital y a los recursos naturales (Bustelo, 2007).

El análisis de las tendencias recientes en los flujos a nivel mundial indica que la India ha atraído considerables flujos de inversión extranjera directa. Incluso durante la reciente crisis global, este tipo de flujos con destino a India no mostraron tanta moderación como fue el caso de otras economías de países en desarrollo.

Un ejercicio realizado por el Banco de la Reserva India para diez economías de mercados emergentes concluye que la inversión extranjera directa con destino a su país está influenciada significativamente por los siguientes factores: la apertura, las perspectivas de crecimiento, la sustentabilidad macroeconómica (posición de inversión internacional), el costo de la mano de obra y la eficacia del gobierno (*Reserve Bank of India*, 2012).

Para ilustrar lo anterior en el anexo se encuentra el cuadro IV.13, obtenido del Banco de la Reserva India (RBI), el cual muestra los flujos de inversión extranjera directa. Según esta información, hasta el año 2013 se registran entradas acumuladas (*stock*) por 288.8 MMD y repatriación/desinversión por 33.1 MMD. Esta cifra equivale al 11.5% de los flujos de entrada y 1.8% del PIB. Llama la atención la salida de inversión extranjera de portafolio de menos USD\$ 14 MMD en el período 2008-2009, y el hecho de que para el año 2008 se registran entradas de inversión extranjera directa por USD\$ 41.9 MMD. Estos datos se presentan en la grafica IV.4 en la que se puede apreciar que las entradas brutas, netas, repatriación/desinversión y los flujos de salida. Como se ve las reformas no actuaron de inmediato, porque es hasta el año 2006 que tanto los flujos de entrada como los de salida de inversión extranjera directa crecen a un mayor ritmo. Con relación a la repatriación/desinversión es precisamente después de la crisis que el flujo de salida aumenta, y es en el año 2012 cuando alcanza un valor de USD\$13.6 MMD.

Gráfica IV.4. Flujos de entrada de inversión extranjera directa a India, 2000-2013
(USD\$ Millones)



Fuente: elaboración propia con datos del Banco de la Reserva India

En el cuadro IV.14 situado en el anexo, se muestra un resumen tanto del saldo de la cuenta corriente como del porcentaje del PIB para la India en los años del 2001 al 2013 (el cuadro

es un resumen y se presentan las sumas de créditos y débitos, y el saldo neto para el período 2001-2013). En el caso del 2012 se trata de datos parcialmente revisados y el de 2013 es preliminar. En la información pormenorizada es posible verificar que el saldo de la cuenta corriente de la balanza de pagos es deficitaria, con las siguientes razones: 2007 (-0.7%), 2008 (-2.4%), 2009 (-2.0%), 2010 (-3.2%), 2011 (-3.2%) y 2012 (-4.8%). Los datos presentados suman un déficit de cuenta corriente en el año 2013 por la cantidad de USD\$-28 MMD, el financiamiento de este déficit se logra con la entrada de inversión extranjera (FDI y de portafolio que suman USD\$27.3 MMD) en un 97%.

Si se utiliza el esquema de la senda de desarrollo (IDP) para analizar la evolución de la India y la posición de entradas y salidas de inversión extranjera directa (NOI) para el período post independentista, se puede confirmar que la India se encontraba en la segunda etapa de la IDP en algún momento de los años setentas, en el que las empresas locales acumularon cierto tipo de activos creados que hacen posible su disponibilidad en caso de expandir sus actividades en el exterior. Las reformas se orientan a perfeccionar la competitividad de las empresas y para mejorar su lugar en la división internacional del trabajo, a fin de moverse a la tercera etapa de la senda de desarrollo. La plataforma exportadora de las multinacionales en la India (o inversión extranjera directa buscadora de eficiencia) es el medio por el cual se expanden las exportaciones manufactureras del país al exterior. No obstante, la reciente liberalización de la economía, no ha logrado atraer al país grandes sumas de inversión extranjera directa buscadora de eficiencia.

IV.2 Aumento de los flujos de salida de inversión extranjera directa

Las cifras del Fondo Monetario Internacional de los flujos de salida de inversión extranjera directa (OFDI) de la India a finales de 2012 se muestran en cuadro IV.15 (anexo). Estos flujos son inversiones de la India hacia otros países, y se han incrementado significativamente en los últimos años. Por ejemplo, entre enero de 2003 y noviembre de 2010 se registraron 2,749 proyectos de inversión transfronteriza en la industria del software, que se localizaron principalmente en la India (24%), China (10%) y los Estados Unidos (10%) (CEPAL, 2012). Esto refleja el importante papel que están desempeñando las multinacionales hindús en la economía global, no únicamente como buscadoras de recursos

y mercados en los países menos desarrollados, sino también como competidoras de las multinacionales que tradicionalmente han situado sus operaciones en estos países. De acuerdo con el análisis de IDP propuesto por Dunning, en el caso de la India se hacen evidentes algunas anomalías. Por ejemplo, según este esquema se podría esperar que un fuerte desempeño de flujos de entrada de inversión extranjera directa anteceda a un alto desempeño en los flujos de salida, sin embargo, en el caso de la India el aumento en los flujos de salida de inversiones extranjeras directas ha sido casi simultáneo con el aumento de los flujos de entrada. Desde esta postura, normalmente se debería esperar que las multinacionales de los países menos desarrollados inviertan en países de igual o menor desarrollo, no obstante, las multinacionales Indias se han dirigido de inmediato a las economías desarrolladas. Por último, se esperaría que las multinacionales de los países en desarrollo operen con tecnologías y modelos de negocios menos avanzados; las multinacionales hindúes han dirigido sus flujos de inversión extranjera directa a sectores avanzados y más tecnológicos (Hansen, 2007, UNCTAD, 2004).

Un estudio para América Latina realizado por la CEPAL indica que aunque las inversiones directas en el exterior de la mayoría de los países de la región permanecen en niveles bastante modestos, Chile, Colombia y México⁵⁴ se están aproximando lentamente a una relación más equilibrada entre ingresos y egresos de inversión extranjera directa. Entre 2002 y 2007 la relación entre egresos e ingresos rondaba el 25%, pero en el período siguiente aumentó hasta casi el 50%, véase la gráfica IV.5.

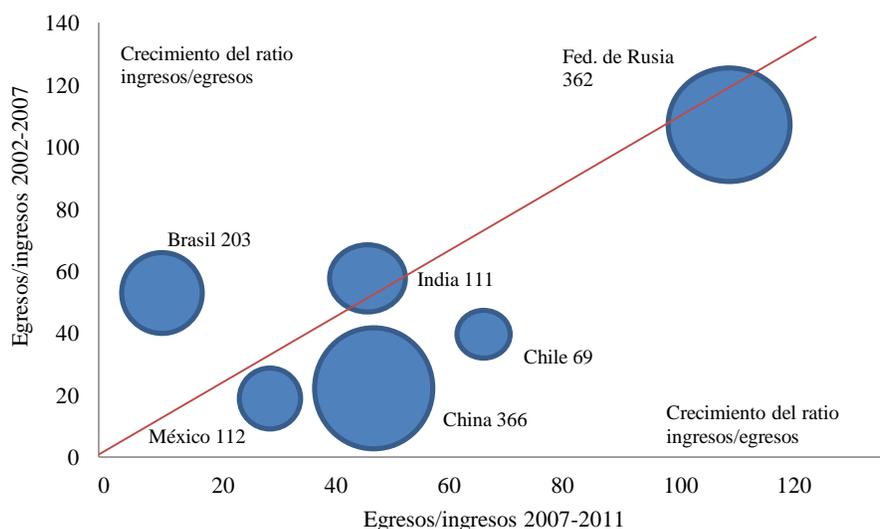
La misma tendencia se observa en China, mientras que otras grandes economías en desarrollo como la India o la Federación Rusa, han tenido desde hace más de una década una relación más equitativa entre ingresos y egresos (CEPAL, 2012).

Que los países en desarrollo, como la India, atraigan el interés de los inversionistas extranjeros no es nuevo. Lo nuevo, sin embargo, es que los propios países en desarrollo se están convirtiendo en inversionistas extranjeros de tamaño considerable. En los últimos años, la India experimenta un crecimiento asombroso en las salidas de inversión extranjera directa (OFDI): mientras que la entrada de inversión extranjera directa (IFDI) se duplicó

⁵⁴ En 2012, de un modo un poco excepcional, las empresas de México han invertido en el exterior el doble de la inversión extranjera directa recibida en su país (Cepal, 2012).

entre 2004 y 2006, las salidas de inversión extranjera directa crecieron cuatro veces en el mismo período (UNCTAD, 2007).

Gráfica IV.5. Economías seleccionadas: FDI acumulada en el exterior y relación entre Ingresos y egresos de FDI, 2002-2007 y 2007-2011 (US\$ MMD y porcentaje)



Fuente: CEPAL (2012), Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de fuentes nacionales y datos de la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD).

Para Sud Asia, los flujos de salida de inversión, descendieron un 29% en 2012. Las inversiones al exterior de la India, fuente mayoritaria de estos flujos en la región, disminuyen a USD\$8.6 MMD (aún 93% del regional total) (WIR13:50). Junto a otras economías en desarrollo, India es el líder del casi 60% de las nuevas inversiones (*greenfield*) hacia los países menos desarrollados (WIR12:xviii).

Por su parte, los países BRICS (Brasil, Rusia, India, China, Sudáfrica) sobresalen porque son los mayores receptores de FDI, e importantes inversores. Resalta el hecho de que son importantes emisores de inversión extranjera directa fuera de sus fronteras. Sin embargo, para la India el año 2012, respecto de año anterior, este tipo de inversiones disminuyen (WIR13:4). El envío de inversión extranjera directa de la India al exterior alcanza casi USD\$7 MMD en 2000, y llega a USD\$145 MMD en 2012, o lo que es lo mismo, el 10% de los flujos mundiales (en 2000 solo eran el 1%). Las inversiones al exterior de estos países son principalmente efectuadas en la búsqueda de mercados en los países desarrollados o en el contexto de las cadenas productivas regionales (WIR12:5).

En términos de *stock*, India (Malasia, Sudáfrica, China e India en ese orden) es uno de los más grandes inversores en África. Los flujos de inversión extranjera directa de la India con destino a África, se han concentrado principalmente en Mauricio, originalmente debido al vínculo étnico que permite a estas inversiones alojarse en la industria del vestido, pero más recientemente a las facilidades financieras del país y condiciones impositivas favorables. Como resultado, el destino final de las recientes inversiones se sitúa en todos los sectores. Sin embargo, las multinacionales hindúes recientemente empezaron a realizar inversiones extranjeras en otros países de la región, tal es el caso de Etiopía, Senegal y Sudán.

Para canalizar fondos de y hacia terceros países, las multinacionales utilizan un tipo de empresa denominada entidad de propósitos específicos. Éstas son afiliadas extranjeras que se establecen para cumplir, valga la redundancia, un propósito específico (por ejemplo administración, administración de riesgos cambiarios, facilitación para el financiamiento de la inversión, incluso con recursos del país receptor) o una estructura específica (empresas *holding*). Se establecen normalmente en países con bajas tasas impositivas o que ofrecen beneficios impositivos favorables a dichas entidades. Estas entidades no conducen a ninguna actividad económica por sí mismas y tienen solo algunos empleados y pocos activos no financieros.

La decisión de localizar inversiones en economías que permiten las entidades de propósitos específicos, es influida por el trato en materia de impuestos hacia estas entidades y por los tratados de doble tributación. Por ejemplo Mauricio, concluyó un tratado de doble tributación con India que facilita la atracción de empresas extranjeras –especialmente aquellas cuyos propietarios son hindús no residentes- que establecen empresas *holding*. Por este tipo de mecanismos, Mauricio se ha convertido en el más grande receptor de inversiones Indias (WIR12:16).

Desde el punto de vista del *stock* de las salidas de inversión extranjera directa (OFDI) de la India hasta finales del año 2012, el cuadro IV.15 (anexo) con datos del FMI, muestra su comportamiento. Hasta esa fecha se habían enviado al exterior por concepto de inversión extranjera directa USD\$ 79.857 MMD. Los cinco primeros destinos a los que se envían estos flujos son: Singapur (27%), Mauricio (15%), Países Bajos (14%), Estados Unidos (9%), Emiratos Árabes Unidos (5%).

Las multinacionales hindúes han sido menos activas en los mercados globales de fusiones y adquisiciones (M&A). Entre sus dieciocho contratos de fusiones y adquisiciones, con valor de alrededor de USD\$ 1 MMD desde 2005, 13 fueron en los países en desarrollo, notablemente seis en los Estados Unidos, tres en el Reino Unido y tres en Australia. Estos mega contratos, que tienen lugar entre 2007 y 2008, son principalmente en las industria extractiva (petróleo, gas y minería), industrias de infraestructura (telecomunicaciones y transportes) e industria pesada (automóviles, químicos y producción de metales) (WIR2012:52).

Mediante las fusiones y adquisiciones, las empresas Indias han logrado importantes objetivos estratégicos, como la adquisición de tecnologías y marcas⁵⁵ (Chalapati & Dhar 2011). La información relevante a fusiones y adquisiciones, se presenta a continuación en el cuadro IV.4

Cuadro IV. 4 M&As Indias por empresas de capital privado, 2000–2010

Año	Número of Contratos		Valor	
	Número	Porcentaje en el total (%)	US\$ MMD	Porcentaje en el total (%)
2000	1,338	13	92	7
2001	1,246	15	88	12
2002	1,244	19	85	18
2003	1,486	22	108	27
2004	1,622	22	157	28
2005	1,725	19	205	22
2006	1,688	18	267	24
2007	1,906	18	456	27
2008	1,776	18	303	24
2009	1,987	24	106	19
2010*	696	22	38	16

Fuente: UNCTAD, *World Investment Report* 2010, Tabla I.4.* para 2010, Enero-Mayo únicamente.
Nota: Incluye M&As por fondos de cobertura.

Por otra parte, las ocho empresas multinacionales no financieras de la India (dentro de las cien más importantes a nivel mundial) con gran participación de actividades productivas en el exterior se presentan en el cuadro IV.16 (anexo). Estas empresas, alojadas en los sectores de telecomunicaciones, metales, y petróleo, dan trabajo a casi medio millón de trabajadores, de los cuales unos 110 mil son extranjeros.

⁵⁵ Esto es particularmente cierto para las compañías de servicios y conglomerados como el Tata Group. Como la empresa privada más grande en India, Tata Group tiene operaciones en automóviles, químicos, comunicaciones, alimentos y bebidas, tecnologías de la información y acero.

Cuadro IV. 5. Empresas de software Indias en América Latina a 2010

Empresa	Ventas mundiales (2010) (en millones de dólares)	Centros globales en América Latina	Número de empleados en todo el mundo (2010)
TCS	7,658	México y Uruguay	160,500
Infosys	5,513	Brasil y México	113,800
Wipro	6,520	Brasil y México	108,000
HCL	2,661	Brasil	64,400

Fuente: CEPAL, 2010.

De las empresas Indias en el exterior, por ejemplo las multinacionales de software llegadas a América Latina en la década del 2000, con posterioridad a las empresas estadounidenses, tenían el objetivo de abordar el mercado regional y, simultáneamente, atender el mercado de los Estados Unidos. Este proceso fue liderado por *Tata Consultancy Services* (TCS), con la apertura del centro global de servicios de Sudamérica en Montevideo en 2002; posteriormente le siguieron *Infosys*, *Wipro* y *HCL*. En el 2009, estas cuatro empresas representaron el 55% del total de las exportaciones de la industria del software de la India, que alcanzó los US\$34.200 millones de dólares (CEPAL, 2010) (ver cuadro IV.5).

IV.3 La inversión extranjera directa en la India con un enfoque mesoeconómico.

En los países en desarrollo el Estado debe crear las condiciones para consolidar el capitalismo industrial. Asimismo debe centrar esfuerzos a fin de crear las condiciones previas necesarias e intervenir estratégicamente, ya que esto es esencial para aumentar y reducir en lo posible, respectivamente, los beneficios y los costos de la mundialización para atraer la inversión extranjera. Por esa razón el Estado debe resistir la tentación de ofrecer incentivos y concesiones (Nayyar, 2000).

Hasta antes del año 2000 la India recibe solo una pequeña proporción del *stock* total de inversión extranjera directa mundial. Las empresas trasnacionales afiliadas constituyen el segmento más prospero del la economía hindú, pues mantienen una posición dominante en ciertas ramas de la manufactura, tales como medicinas y farmacéutica, baterías secas, varios tipos de maquinaria y equipo, llantas para automóvil y materias primas derivadas del plástico (Kumar, 1990).

Debido a que la información presentada se extrae de fuentes gubernamentales, antes de continuar con el análisis es necesario hacer una anotación respecto a tres de las mediciones indias. Aunque siempre están expresadas en dólares y años calendario, es usual que las cifras se consignent en la moneda local (rupias indias) y para ello se usen los términos siguientes: Lakh; un lakh (que algunos escriben lac) es una unidad en el sistema numérico indio que se usa tanto oficialmente como en otros contextos en Bangladesh, India, Nepal, Sri Lanka, Birmania y Pakistán. Equivale a cien mil unidades (rupias), es decir 10^5 . El sistema de medida incorpora también separadores decimales en lugares que difieren de los utilizados por otros sistemas numéricos. Por ejemplo, 30 lakh, equivalente a 3 millones, se escribe «30,00,000» en lugar de «3'000,000». En este sistema cien lakhs se denominan un crore, equivalente a diez millones. Un crore es una unidad en la numeración india igual a 10,000,000 ó (10^7), ó 100 lakhs. En India grandes cantidades de dinero son usualmente escritas en la forma "23 Rs cr", (23,00,00,000 rupias indias ó 230'000,000 en notación occidental). El año fiscal indio del año N es el período comprendido entre 1 de Abril del año N-1 al 31 de Marzo del año N.

En la información presentada en el cuadro IV.6 se relacionan los sectores en los que se aloja la inversión extranjera directa en la India para el período de abril 2011 a febrero 2014, se ve que los sectores servicios, construcciones, telecomunicaciones y software y hardware de cómputo están a la cabeza como receptores de inversión extranjera directa. Con relación al total de estos flujos, dichos sectores juntos han recibido de abril 2000 a febrero 2014 un 32%. En el cuadro IV.11 se comprueba que Mumbai, New Delhi, Chennai, Bangalore, Ahmedabad, Hyderabad absorben el 70% de esa inversión extranjera directa. También, de acuerdo con la información que se ha presentado, se verifica que esos sectores registran las más altas tasas de crecimiento de su producto.

El gobierno hindú, durante las últimas dos décadas, se esfuerza con el fin de atraer flujos de inversión extranjera directa al país, y para lograrlo, recientemente ha establecido zonas

industriales para los inversionistas de algunos países específicos dentro del corredor industrial Delhi-Mumbai (DMIC)⁵⁶.

Cuadro IV. 6. India sectores de entrada de FDI más altos
Montos en Rs. crores (US\$ en millones)

Posición	Sector	2011-12 (Abr - Mar)	2012-13 (Abr - Mar)	2013-14 (Abril, 13- Feb, 2014)	Entradas acumuladas (Abr '00- Feb '14)	% a flujos totales (en term de US\$)
1.	Sector Servicios **	24,656 (5,216)	26,306 (4,833)	13,033 (2,182)	185,308 (39,417)	18 %
2.	Construcción:	15,236 (3,141)	7,248 (1,332)	6,443 (1,051)	107,492 (23,132)	11 %
3.	Telecomunicaciones	9,012 (1,997)	1,654 (304)	1,077 (174)	59,809 (13,030)	6 %
4.	Software y Hardware de computadora	3,804 (796)	2,656 (486)	6,608 (1,079)	59,382 (12,770)	6 %
5.	Farmacéutico	14,605 (3,232)	6,011 (1,123)	7,135 (1,270)	56,015 (11,588)	5 %
6.	Industria Automotriz	4,347 (923)	8,384 (1,537)	7,595 (1,283)	46,765 (9,578)	4 %
7.	Químicos (no fertilizantes)	18,422 (4,041)	1,596 (292)	3,548 (592)	44,044 (9,473)	4 %
8.	Plantas de Poder	7,678 (1,652)	2,923 (536)	5,649 (924)	41,786 (8,758)	4 %
9.	Industria Metalúrgica	8,348 (1,786)	7,878 (1,466)	3,025 (500)	37,839 (8,007)	4 %
10	Hotelería y Turismo	4,754 (993)	17,777 (3,259)	2,623 (433)	35,883 (7,064)	3 %

Nota: (i)** El sector servicios incluye Finanzas, Bancos, Seguros, Negocios no financieros, Outsourcing, R&D, Mensajería, Análisis y pruebas técnicas.

(ii) Acumulado FDI, flujos de capital (de Abril, 2000 a Febrero, 2014)

(iii) La FDI sectorial ha sido revalidada/reconciliada en línea con el RBI, las cuales reflejan cambios menores en los números de FDI (incrementos/decrementos) comparados con los datos previamente publicados. Fuente: RBI 2014.

El proyecto DMIC corre por seis estados: Uttar Pradesh, Haryana, Madhya Pradesh, Rajasthan, Gujarat and Maharashtra (MCI, 2011). Se apuesta a que con este tipo de medidas el resultado sean mayores inversiones de entrada a industrias en la India, como la electrónica. Ejemplo de ello es que a principios de 2013, un acuerdo entre los gobiernos de India y Japón establece una zona económica especial para las compañías japonesas en electrónica dentro de ese corredor, los flujos derivados de la operación están dirigidos en su mayoría hacia la provincia de Neemrana, Rajasthan⁵⁷.

⁵⁶ El DMIC es un proyecto de infraestructura y de desarrollo industrial, que involucra a seis estados de la India. El total de la inversión se estima en unos USD\$ 90 MMD y cuenta con la ayuda técnica y financiera de Japón. El proyecto, implementado a través de una asociación público-privada, cubre cerca de 1,500 kms. entre Delhi y Mumbai.

⁵⁷ Ya existe un parque industrial en Neemrana, con significativas inversiones japonesas en industrias como la de componentes automotrices.,

De hecho, la India ofrece como ventaja comparativa un grupo de población activa plenamente cualificada (ingenieros, programadores) con dominio pleno del inglés y salarios bastante más bajos que otros países desarrollados. Conjuntamente con China es el mercado emergente que ofrece más oportunidades a mediano plazo, sobre todo en los sectores de infraestructura, energía, telecomunicaciones y maquinaria. En cuanto a la industria local, destaca en sectores como el farmacéutico, concentrado en Hyderabad, o el de software en Bangalore. Por estas razones las empresas transnacionales están más concentradas en aquellas industrias en las cuales sus activos intangibles les proveen una ventaja competitiva sobre sus contrapartes locales (comida procesada, cigarrillos, materias primas plásticas y maquinaria y equipo seleccionado) a pesar de la erosión del poder de mercado que ha tenido lugar en otras, tales como droguería, llantas de automóvil, textiles, papel, cemento y azúcar.

Mientras esto sucede, la Agencia de Promoción de Comercio e Inversión de la República de Corea firma un tratado de intención con la Corporación de Desarrollo e Inversión industrial del Estado de Rajasthan, fijando una zona industrial en la zona de Neemrana dedicado a las empresas coreanas. Se confía que con este acuerdo se incrementen considerablemente los flujos de inversión extranjera directa de Corea en el futuro cercano. También, recientemente, el gobierno hindú invitó a la República Checa a invertir en esa zona industrial. En este caso, el objetivo es la industria del automóvil, en la cual la República Checa tiene una fuerte posición competitiva (WIR2012:51).

Según algunos analistas y hombres de negocios, la India es un mercado difícil. Las multinacionales se quejan de una competencia local fuerte, un poder adquisitivo bajo, y una división norte-sur, resistencia social y cultural y alta corrupción. Los inversores se refieren a las “siete cargas” cuando emprenden operaciones en la India: gastos de energía y servicios; costos de financiamiento; burocracia; impuestos a las ventas y ganancias; transporte costoso y lento, y mercado laboral inflexible. Desde el punto de vista de las ventajas, los enclaves de IT de la India son excelentes, atraen inversiones en *call centers*, aunque un problema respecto a los recursos humanos es la emigración del personal capacitado (Pacek y Thorniley, 2008). No obstante hay otros sectores importantes por

ejemplo, la UNCTAD afirmaba en 2012 que “la economía India ha jugado un papel importante en las manufacturas y la exportación de vestido” (WIR2012:50).

En un estudio para los años ochentas Kumar sugería que la inversión extranjera directa se concentra en ramas cuya característica era su alto grado de diferenciación de producto, y en sectores de importación competitivos. Las licencias, por otro lado, eran más populares en industrias que usan relativamente más conocimiento incorporado en los bienes de capital (Kumar 2002). Para culminar el trabajo se eligen dos ramas de la economía India. Sobresalen debido a que incluyen empresas de capital extranjero que ganan posición mundial en el periodo y son áreas clave a nivel global por su bajo coste laboral. Por lo anterior, lo que sigue tratará de analizar dos sectores en particular: el farmacéutico y el textil.

El sector textil representa el 4.7% del PIB y el 17% de las exportaciones totales del país. Además, emplea a un total de 35 millones de personas. Hoy en día es considerado uno de los cinco sectores clave de la industria de bienes, entre otras razones porque está estrechamente vinculado a otros sectores que son, a su vez, de importancia capital para la economía india. La producción del sector, y su crecimiento, está íntimamente relacionado con la producción de maquinaria textil. El sector textil tiene casi dos siglos de antigüedad. Si se mira la evolución de esta industria se revela que ha experimentado un gran crecimiento a lo largo de los últimos años. Este crecimiento es fruto del aumento de la demanda interna y de las políticas llevadas a cabo por el Gobierno.

No obstante, dicho sector sólo es capaz de abastecer algo menos del 50% de la demanda de la industria textil del país, y el objetivo es que ese porcentaje alcance al menos el 70% en los próximos años con el fin de generar más empleo y repercutir en un mayor crecimiento del PIB.

La mayor demanda de la industria textil requiere de maquinaria apropiada cada vez más sofisticada y existen pocos fabricantes indios capaces de responder eficientemente al incremento de demanda. El textil es un mercado altamente dependiente de las importaciones. Esto explica el porqué la India presenta un elevado déficit comercial, ya que

la producción local de maquinaria textil es muy reducida, especialmente en el caso de maquinaria sofisticada que requiere alta tecnología.

La balanza comercial de la industria textil experimenta un descenso en las importaciones entre los años 2006 y 2008, y una leve recuperación entre 2009 y 2010, fruto de la crisis financiera global. Esa recuperación, y la reactivación del sector, se han consolidado durante el 2010, en el que las importaciones se incrementan un 146% respecto al año anterior. (Jiménez, 2012).

Según datos del *Ministry of Commerce & Industry*, el análisis de la procedencia de las importaciones que recibe la India muestra que las partidas más representativas, correspondientes a los códigos arancelarios 8445 y 8447, provienen de Japón, China y Alemania.

Esta secretaria indica asimismo que, la industria textil de la India opera de forma predominante en forma de *clusters*, aunque su formación no obedece a plan alguno del Gobierno. No obstante, actualmente se está implementando un plan denominado *Scheme for Integrated Textile Parks* (SITP) para el desarrollo organizado de esta industria a partir de áreas acondicionadas con la infraestructura adecuada. Además, asociaciones del sector y grupos de emprendedores están promocionando los *Integrated Textile Parks* (ITP). Estos proyectos son financiados por el Gobierno con participación siempre inferior al 90% del total y un máximo de 8 millones de dólares (Rs. 40 crores), privilegiando los estados de Arunachal Pradesh, Assam, Manipur, Meghalaya, Mizoram, Nagaland, Tripura, Sikkim y Jammu & Kashmir con las mejores condiciones. Actualmente hay 40 proyectos en desarrollo bajo este plan⁵⁸. Durante el 11º Plan de Cinco Años de la India, se dan a conocer las directrices del plan para la gestión integrada de parques textiles.⁵⁹

La concentración es un problema del sector, ya que aproximadamente 70 grandes grupos producen el 80% de los textiles totales del país, lo cual les permite tener un gran poder de

⁵⁸ *Ministry of Textiles, Government of India, Annual Report 2010-2011* recuperado el 04 de junio del 2014, de http://texmin.nic.in/annualrep/ar_10_11_english.pdf

⁵⁹ *Department of Commerce & Industries, Government of Manipur, Guidelines of the scheme for integrated textil parks during the 11th five year plan 2007-2012* (s.f.) recuperado el 12 de junio del 2014, de http://dcimanipur.gov.in/documents/Scheme_IntegratedTextileParks.pdf

negociación frente a la pequeña y mediana empresa de la industria auxiliar (sobre todo para fabricantes de partes y accesorios).

La producción textil sigue dominada por los fabricantes extranjeros, sobre todo cuando se trata de maquinaria tecnológicamente avanzada. Así, países productores de maquinaria textil como Japón, Alemania, Italia, Suiza, y los Estados Unidos, operan en el segmento más alto del mercado que demanda máquinas con un alto grado de componente tecnológico.

Mención especial merece China, puesto que en muy pocos años se ha convertido en uno de los principales exportadores de máquina textil a la India. La razón es que aunque la calidad de sus productos no sea de las mejores, las empresas chinas llevan a cabo una política de precios muy agresiva. Principalmente operan en el segmento más bajo del mercado que no necesita máquinas con un grado de tecnología muy desarrollado (Jiménez, 2012).

Las empresas fabricantes locales interesadas en ampliar su gama de productos también actúan como distribuidores de las empresas extranjeras. En este caso, la ventaja de elegir este canal de distribución radica en que la empresa fabricante/distribuidora puede además proporcionar el servicio postventa, facilitando así la penetración en el mercado.

El cuadro IV.7, muestra los principales competidores en el mercado indio de maquinaria textil, sus ventas en los años pasados, cuota y evolución anual. La empresa *Lakshmi Machine Works* es líder del mercado desde hace más de cinco años con cuotas superiores al 10% y, en algunos años cercana al 20%. Muy de lejos le siguen otras empresas con cuotas que no superaron el 5% durante el pasado quinquenio (Jiménez, 2012).

Por último, el sector de la máquina textil en la India se encuentra totalmente liberalizado, permitiéndose la inversión extranjera en un 100% por la ruta automática, lo que implica no tener que solicitar autorización de ninguna institución gubernamental, sólo notificar el proyecto al *Reserve Bank of India* (RBI), lo cual es obligatorio. En aquellos casos en los que la ruta automática no sea aplicable, se precisa de una autorización gubernamental del proyecto otorgada por la *Foreign Investment Promotion Board* (FIPB).

Cuadro IV. 7. Principales competidores textiles en India 2008-2010

	2008-09		2009-10	
	Ventas (Millones USD)	Cuota %	Ventas (Millones USD)	Cuota %
Lakshmi Machine Works	\$235,99	13.91	\$193,31	11.92
Lohia Starlinger	\$68,88	4.06	\$68,88	4.25
Sulzer India	\$38,70	2.28	\$27,60	1.7
Trumac Engineering Co. Pvt.	\$18,65	1.1	\$22,39	1.38
Lakshmi Card Clothing Mfg. Co. Pvt.	\$14,26	0.84	\$16,68	1.03
Rieter-Lmw	\$17,99	1.06	\$12,29	0.76
Veejay Lakshmi Engg. Works	\$5,56	0.33	\$12,28	0.76
Kirloskar Toyoda Textile Machinery	\$10,06	0.59	\$10,83	0.67
Bajaj Steel Inds.	\$10,67	0.63	\$6,88	0.12

Fuente: Jimenez, E. (2012)

Para finalizar el capítulo, se analiza el sector farmacéutico. La industria farmacéutica mundial está dominada por un reducido número de MNC's, casi todas ellas, de países desarrollados. La industria farmacéutica india se sitúa entre las cinco más importantes del mundo en términos de volumen de producción, pues el 10% de la producción global se fabrica en este país.⁶⁰ India es el mayor productor mundial de medicamentos genéricos (las vacunas indias se exportan a 150 países) y ocupa el 4º lugar mundial en volumen de producción de medicamentos.

Hay que señalar que es una industria muy fragmentada. Las 250 empresas más grandes en la India controlan el 70% del mercado, y la empresa que dispone de la mayor cuota de mercado no llega al 6%.

Este es el sector con mayor ritmo de crecimiento en la economía de la India. Cuenta con más de 20,000 plantas productoras y da empleo a 3,3 millones de personas, entre empresas nacionales y multinacionales. Según datos del *Centre for Monitoring Indian Economy Pvt. Ltd*⁶¹, la producción de esta industria fue de 23,890.97 millones de dólares americanos durante el año 2011.

La industria farmacéutica de la India crece a tasas compuestas anuales de más del 15% en años recientes. Entre los factores que explican este crecimiento destacan los cambios socioeconómicos y urbanos que de forma permanente suceden en el país, la activa

⁶⁰ Dun & Bradstreet (2012). *Industry Overview Section A: Pharmaceutical Industry* recuperado el 12 de junio del 2014, de http://www.dnb.co.in/SME_cluster_series2012_Indore/PDF/IndustryOverview.pdf

⁶¹ *Centre for monitoring Indian Economy Pvt. Ltd.* (s.f.) recuperado el 12 de junio del 2014, de <http://www.cmie.com/>

participación de las multinacionales mediante inversiones o lanzamientos de nuevos productos (adaptándolos al mercado, muchas están comercializando productos farmacéuticos patentados al 20% de los precios que ofrecen globalmente), y las alianzas producidas entre las empresas extranjeras e indias en términos de R&D.

El régimen de patentes de 2005 reanimó el interés de las multinacionales en trasladar su producción a la India bajo la forma de licencias o implantación, bien a través de *joint ventures* o con filiales propias. La exportación es desechada, debido a la gran producción local y los aranceles de importación (del 21.7% dependiendo del producto), pues complican las importaciones productos farmacéuticos en la India, a excepción de fármacos muy específicos bajo licencia y que el mercado local no abastezca.

La India es un importante productor de medicamentos genéricos, debido especialmente a la ventaja competitiva en menores costos con que produce el país. Concretamente, se calcula que los costos de producción de las empresas indias son 65% más bajos los de las empresas estadounidenses, y la mitad de los costos de los productores europeos (Irigoyen, 2013).

Al analizar los datos de los cuadros IV.8 y 9, se observa claramente que la producción, la importación y la exportación de los productos farmacéuticos crecen a tasas muy altas durante los últimos años. Con relación a las importaciones, se observa que éstas experimentan una notable desaceleración de su crecimiento en el año 2010-2011, con una tasa de crecimiento del 9%.

Cuadro IV. 8. Sector farmacéutico de India, Indicadores de consumo 2007-2011
(Millones de dólares y tasa de crecimiento)

	2007	Crec (%)	2008	Crec (%)	2009	Crec (%)	2010	Crec (%)	2011	Crec (%)
Producción	14,357	24	16,608	16	19,753	19	21,243	8	23,891	12
Importaciones	1,291	29	1,482	15	1,915	29	2,198	15	2,389	9
Exportaciones	5,936	22	6,789	14	8,921	31	9,370	5	10,453	12

Fuente: Centre for Monitoring Indian Economy Pvt. Ltd

Los datos se calcularon al tipo de cambio promedio para todo el período de 45,31 Rs/\$

Según estos datos, las empresas productoras nacionales son capaces de abastecer gran parte de la demanda farmacéutica doméstica, ya que las importaciones están cada vez más relacionadas con productos innovadores o de más alta calidad. Las empresas indias acceden cada vez más al comercio de sus productos en mercados externos, y esas actividades de

exportación también se reflejan en los datos. El porcentaje de la parte de la producción total que se exporta está incrementando año con año.

Cuadro IV. 9. Tasa de crecimiento anual compuesta de la industria farmacéutica 1995-2010 (por quinquenios)

Período	Exportaciones%	Domésticas %	Total%
1995-2000	23	14	16
2000-2005	24	9	13
2005-2010	20	14	15

Fuente: *Bulk Drug Manufacturers Association (India)* (s.f.), recuperado el 15 de junio del 2014, de <http://bdmai.org/statistics.php>

La competitividad y la concentración del mercado farmacéutico indio son muy altas, ya que las 4 empresas principales poseen alrededor del 20% de la cuota de todo el mercado. Cipla es la principal empresa, con ingresos de 1,373 millones de dólares y una cuota del 5.2% (2011).

Cuadro IV. 10. Ventas de las principales empresas farmacéuticas Indias, 2006-2011 (Millones de dólares)

	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Cipla	667,15	775,41	882,07	1067,90	1175,82	1373,58
Dr Reddy's Laboratories	502,00	906,39	829,51	976,21	1065,39	1284,96
Ranbaxy Laboratories	893,91	964,19	985,46	1056,37	990,13	1158,90
Lupin	368,77	450,16	578,84	651,77	813,42	976,75
Aurobindo Pharma	323,31	429,11	509,53	606,56	685,28	865,51
Sun Pharmaceuticals	300,08	511,00	711,82	871,31	569,65	700,66
Matrix Laboratories	148,19	166,48	175,81	261,69	352,29	543,48
Cadila Healthcare	289,65	331,85	381,41	392,14	420,10	491,18
Glaxosmithkline Pharmaceuticals	331,88	354,98	362,55	370,52	397,47	443,63
Jubilant Life Sciences	66,77	81,75	148,29	207,20	318,30	420,15

Fuente: Centre for Monitoring Indian Economy Pvt. Ltd

Los datos se calcularon al tipo de cambio promedio para todo el período de 45,31 Rs/\$

Las multinacionales en la India han desarrollado estrategias más agresivas, con el objetivo de aumentar su cuota de mercado. Antes la mayoría de estas empresas mantenían un perfil bajo debido a las limitaciones de los productos patentados, la dificultad en la cadena de distribución y la escala relativamente pequeña que ofrecía el mercado interno. El panorama cambia de manera radical, una vez aplicado el régimen de patentes y las alentadoras previsiones de crecimiento que ofrece el mercado.

El incremento de la inversión extranjera directa por parte de las multinacionales y los nuevos productos comercializados (especialmente en el segmento de los medicamentos con

marca) reflejan el aumento del interés en el mercado de la India. Además de las adquisiciones, que han sido hasta ahora la opción preferida de las empresas extranjeras para su consolidación en la India, aunque últimamente también se ha elegido la vía de acuerdos de colaboración con empresas domésticas mediante la emisión de licencias.

El principal objetivo de estas alianzas es aprovechar el menor coste de producción de medicamentos. Asimismo, estos acuerdos también buscan sinergias entre las dos empresas: normalmente la empresa india se dedica a producir medicamentos genéricos a bajo coste, y la empresa extranjera ofrece sus actividades de marketing y distribución para comercializarlos en otros mercados. Se observa un creciente interés por parte de las multinacionales en los mercados emergentes, debido a las limitadas oportunidades de los mercados desarrollados y al alto número de vencimientos de patentes y la sustitución de los productos patentados. Debido a las fuertes capacidades productivas de las empresas indias, es probable que el número de acuerdos crezca progresivamente en los próximos años (Irigoyen, 2013).

Algunos de los conflictos de las multinacionales del sector son destacables. Por ejemplo, el caso Nexavar, un anti cancerígeno con patente de Bayer, cuyo coste era de 5,000 dólares al mes, tiene un genérico en la India por 200 dólares. De acuerdo con las leyes indias de patentes, se puede tomar esta medida cuando un fármaco no tiene “un precio accesible” para el público después de tres años de otorgada la patente (en este caso en 2008). Para compensar los gastos de desarrollo, el fabricante del genérico tendrá que pagar el 6% de las ventas netas a Bayer, que seguirá teniendo la patente. De aquí se desprende que lo importante no es curar enfermedades, sino aumentar ganancias a toda costa.

Otro ejemplo es el de los litigios de la farmacéutica Novartis, quien ha llevado a la India ante los tribunales en varias ocasiones (el último es el caso de Glivec), poniendo en peligro el acceso a medicamentos vitales asequibles para millones de personas en todo el mundo en desarrollo. Sin embargo, y paradójicamente, Novartis recibió recientemente un premio de la Organización de las Naciones Unidas (ONU) por su “responsabilidad social corporativa”.

Conclusiones generales

Tras esta crisis, lo próximo a corto plazo será otra crisis.

José Luis Sampedro

En esta investigación se presentaron varios enfoques que intentan explicar la inversión extranjera directa. Uno de los modelos analíticos que lo logra con mayor amplitud es el paradigma ecléctico de Dunning o paradigma OLI, ya que combina elementos de diferentes enfoques interpretativos, concretamente la teoría de localización de recursos, la teoría de internalización de los mercados de productos y factores intermedios, y la teoría de la organización industrial, y los une en un marco general de análisis de la producción internacional.

El cimiento analítico del paradigma sostiene que no es posible enunciar una única teoría que explique todas las formas de producción internacional y sus motivos. Aun así, el paradigma es una herramienta robusta cuyo fin es estudiar el papel de la inversión extranjera directa como un elemento de crecimiento y desarrollo para anticipar las consecuencias económicas de la actividad de las empresas multinacionales en los países en los que operan, y para evaluar el nivel al que las políticas de los gobiernos de origen y anfitriones pueden afectar y ser afectados por esa actividad.

Puedo afirmar que los modelos referidos, incluido el paradigma ecléctico, son interpretaciones dinámicas de los determinantes de, y de la relación entre, el comercio y la producción en el extranjero. Las teorías de localización analizadas aquí se establecen a partir de modelos clásicos, como por ejemplo los modelos Heckser-Ohlin-Samuelson y el enfoque de Kojima y Ozawa, que solo explican la inversión en entre países, es decir, responden a la pregunta de dónde localizar la inversión extranjera directa y, por tanto, la producción internacional. Las ideas de la teoría neoclásica de la ventaja comparativa ricardiana tienen gran influencia en la construcción estos trabajos.

Por su parte, los enfoques clásico y neoclásico carecen de argumentos sobre las ventajas de propiedad (ventajas O) que permiten a la empresa competir en los mercados internacionales, y no dan explicación alguna respecto a las operaciones de inversión extranjera directa y las actividades de las multinacionales en países de estadios de

desarrollo similares o con dotaciones de factores semejantes. En los modelos tradicionales del comercio (clásico o neoclásico), paradigmas dominantes en la economía internacional de mitad del siglo XX, sólo se interesaron en el ‘dónde’ de la producción. Las cuestiones relativas a la propiedad de la organización de la actividad económica se ignoraron. No obstante, estos enfoques reconocen el rol de las imperfecciones del mercado, y aceptan que éstas afectan la propiedad de la empresa y la forma como ésta organiza sus operaciones internacionales.

Resulta claro pues, que estos modelos intentan aclarar partes de un fenómeno amplio y complejo. Una explicación integral del mismo se encuentra en el paradigma OLI, cuya construcción fue gradual; un primer avance fue identificar y distinguir entre las inversiones extranjeras directas y las de portafolio. Desde mi punto de vista los aportes de Hymer son esclarecedores, al distinguir el control como elemento clave, ya que si el inversionista controla su inversión se llama inversión directa, de otra forma es inversión de portafolio. He aquí un hecho fundamental: el inversionista es otra forma de referirse a la empresa trasnacional, la cual es identificada en esta investigación como una empresa multiplanta que desarrolla actividades interdependientes (las cuales tienen lugar en diferentes localizaciones nacionales, pero sobre todo internacionales), bajo una propiedad y control común por la existencia de costos de transacción derivados de fallos en el mercado. A pesar que se usaron indistintamente los términos inversionista extranjero, trasnacional y multinacional como una misma entidad, las diferencias son claras. Es más exacto usar el término “trasnacional” pues expresa mejor la idea de que la empresa opera, a partir de una base, por sobre las fronteras nacionales. La “multinacionalidad”, no existe, ya que estas empresas se encuentran estrechamente vinculadas a un determinado Estado.

Un avance significativo en la elaboración del paradigma fue separar la teoría de la producción industrial de las teorías del comercio internacional y de los movimientos de capital de cartera, además de dudar del planteamiento neoclásico. Un posterior progreso fue considerar que los flujos internacionales de inversión directa realizados por la empresa trasnacional no pueden explicarse por las diferentes dotaciones de capital existente entre países, ni por el diferencial de tasa de interés entre ellos, debido a que la inversión

extranjera se efectúa incluso entre países con tasas de interés similares o idénticas, lo cual explica la alta concentración de este tipo de inversiones entre países desarrollados.

A lo largo de este trabajo quedó claro que una teoría completa de la producción internacional debe combinar factores de localización e internalización; además de incluir a las ventajas de propiedad como endógenas (resultado de las decisiones de la empresa) y dinámicas (varían con el tiempo); y tener en cuenta elementos no económicos sobre la producción internacional en áreas como el derecho, la política, la mercadotecnia, la gestión, la organización o la historia. Aun cuando existen otros enfoques, el paradigma ecléctico de Dunning es la explicación teórica con mayor aceptación debido a la conjunción de estos componentes.

En esta tesis se argumentó que el paradigma OLI ofrece un enfoque valioso para la comprensión del tema de estudio, debido a que plantea que la inversión extranjera directa es una respuesta competitiva a las oportunidades que crea el mercado, y representa en lo fundamental una mejoría de bienestar económico para los participantes. De tal suerte, el paradigma ecléctico, cuyo objetivo es identificar las variables relevantes de explicación de los diferentes tipos de producción internacional, permite definir el porqué (ventajas O), el dónde (ventajas L) y el cómo (ventajas I) de la producción internacional.

En esta investigación se estableció que además del control o propiedad de la empresa transnacional, para que ésta penetre un mercado exterior debe disponer de una serie de ventajas sobre sus competidores: capacidad tecnológica e innovadora, acceso a insumos más baratos, función de producción más eficiente, economías de escala, canales de distribución, gestión de la empresa y productos diferenciados, fueron identificadas como algunas de estas ventajas. La expansión de la transnacional hacia los mercados extranjeros se logra mediante el uso de las licencias, exportaciones, implantaciones productivas en el exterior, *joint-ventures* con empresas locales, alianzas estratégicas, y la inversión extranjera directa, la cual es una entre varias posibles vías de participación económica internacional.

El paradigma no es una teoría predictiva de la empresa internacional sino un esquema para el análisis de los elementos determinantes de la producción industrial. Su propósito es desarrollar una metodología y un conjunto de variables que contengan los ingredientes

necesarios para cualquier explicación satisfactoria de los tipos particulares de producción internacional.

Sobre todo, existe una cuestión que no debe pasarse por alto. El mercado es un elemento central y la empresa es un mecanismo institucional que lo sustituye internalizándolo cuando hay fallos en éste. La detección de fallas en el mercado es el detonador que impulsa a las transnacionales a ser ellas mismas las que exploten de forma directa sus ventajas competitivas, tratando de maximizar las ganancias mediante el control central y la propiedad de afiliadas situadas en diversos mercados transfronterizos. Debido a ello, los factores relacionados con el mercado son un determinante esencial de las corrientes mundiales de inversión extranjera directa.

Por otra parte, la senda de inversión y desarrollo propone que los países avanzan a través de cinco etapas, se comienza por ser receptor neto de FDI para gradualmente ser fuente neta de este tipo de inversiones. Esto es, se transita de una etapa en la que se cuentan con muy pocas ventajas comparativas y no se consigue atraer inversiones extranjeras a un estadio final en el que las firmas domésticas están en condiciones de competir con rivales exteriores tanto en el extranjero como en los mercados domésticos. Este carácter dinámico de la interacción hace posible a las economías desplazarse al paso del tiempo a lo largo de la senda, modificando su posición inversora internacional neta. En el caso de la India en el período post independentista se encontraba en la segunda etapa de la IDP en los años setentas. Las reformas implementadas perfeccionan la competitividad de las empresas a fin de moverse a la tercera etapa de la senda de desarrollo. La plataforma exportadora de las transnacionales en la India (o inversión extranjera directa buscadora de eficiencia) es el medio por el cual se expanden las exportaciones manufactureras del país al exterior.

Esta investigación ha argumentado que la inversión extranjera directa se aloja en el país receptor mediante el uso de cuatro tipos de empresas constituidas, conducidas y controladas por las transnacionales. Estas son: empresas de producción -plantas-, empresas de venta al menudeo, subsidiarias, y compra de empresas por la vía de las fusiones/adquisiciones.

La empresa transnacional efectuará la inversión directa sólo si se registran simultáneamente las tres ventajas OLI. Es decir, la inversión extranjera directa será factible, cuando existan

factores (condiciones económicas y políticas) en el extranjero que le permitan hacer rentables las ventajas de propiedad y de internalización. Este tipo de inversiones están determinadas igualmente por los objetivos estratégicos de inversión de la transnacional, ya sean buscadoras de mercado, de recursos naturales, de eficiencia o reductoras de costos y de activos estratégicos. En una etapa posterior a la penetración, la expansión de las actividades productivas de la transnacional se logra al realizar una inversión extranjera directa horizontal o vertical.

A pesar del argumento a favor de que el mercado trabaja con información perfecta, la realidad muestra que la información es imperfecta y la racionalidad limitada, por ello las empresas transnacionales no siempre responden de manera eficiente configurando las ventajas OLI existentes. La escuela de Uppsala descubre que las decisiones de internacionalización de las empresas a menudo son el resultado de un proceso gradual de aprendizaje, mediante el cual las empresas reconocen y evalúan la manera correcta de aplicación de las ventajas. Al introducir los conceptos de “distancia física” e incertidumbre como esenciales para comprender algunos de los factores que impiden o dificultan el proceso de internalización de una empresa se dio un paso adelante. La falta de información sobre los mercados exteriores, es decir, a mayor distancia física, implica mayores costos de internalización. Aunque estos costos pueden disminuir mediante un proceso de aprendizaje.

Al revisar la literatura se comprueba la escasez de trabajos que profundicen en la aportación comparativa de la nación anfitriona y de la nación sede a las ventajas tipo OLI que producen flujos de inversión extranjera directa. Muy poco se ha realizado para vincular la inversión extranjera directa con las estrategias de expansión de empresas transnacionales.

Esta investigación sostuvo que globalización, internacionalización y mundialización son términos que expresan formas particulares de análisis para referirse a los cambios ocurridos en la economía internacional y en las políticas mundiales. En los capítulos de ésta se ha identificado que la inversión extranjera directa va de la mano con la empresa transnacional. Uno y otro concepto son parte del mismo fenómeno. Se ha sostenido también que la empresa transnacional aloja actividades productivas transfronterizas cuando utiliza esta vía de inversión como vehículo mientras se expande la liberalización comercial y la apertura económica de los países, sobre todo en los países en desarrollo. A pesar de que los flujos de

inversión extranjera directa están concentrados en los países desarrollados, el año 2007 es un punto de inflexión dando paso a un aumento importante de la cuota de participación de las economías periféricas, como emisores y receptores mundiales.

Se afirmó que la colonización británica, que tuvo lugar desde el siglo XIX y hasta mitad del XX, delimita e influye con un papel protagónico en la India. La investigación muestra que después de la independencia del año 1947 se adopta una política macroeconómica restrictiva combinada con políticas de sustitución de importaciones, la intervención económica, y la planeación central. El Estado participa así activamente aportando recursos para consolidar los sectores de infraestructura comunicaciones, transporte y electricidad, es decir, bienes libres que le otorgan al país ventajas de localización necesarias para la atracción de inversiones.

Con relación a la inversión extranjera directa y a las políticas gubernamentales, el trabajo de investigación identificó cuatro etapas: promoción prudente, promoción más selectiva, establecimiento de las tendencias hacia la liberalización, y de los noventa a la fecha como un período en el que la política fue más liberalizada y se hizo más abierta e irrestricta.

Para la economía hindú la globalización acontecida desde principios de los años noventas, tuvo como característica el incremento de los flujos de capital privado en la forma de inversión extranjera directa. El rápido aumento registrado en los flujos de entrada de este tipo de inversión en la India y la presencia de las filiales de las transnacionales en el país, se relacionan con el amplio y profundo cambio registrado en la estrategia de desarrollo económico promovida por el Estado. El Estado se convierte de esta forma en promotor de la liberalización económica mediante una mayor apertura de la cuenta corriente y de capital y un trato más favorable al inversionista extranjero.

El país transita de un modelo de desarrollo de industrialización de sustitución de importaciones a un modelo de inserción económica mundial, basado en la total liberalización de los flujos comerciales y de capitales acompañados de desregulación financiera. Desde esta perspectiva el sector exportador es un elemento central para estimular el crecimiento económico, y un posible determinante de la evolución de los flujos de inversión extranjera directa hacia la India.

Se pudo confirmar que el incremento de los flujos de capital privado en la forma de inversión extranjera directa se dirige en lo fundamental hacia los sectores de comunicaciones, construcción y servicios. También se comprobó que el arribo de estos flujos posiciona al país en el lugar quince de entre los veinte primeros receptores mundiales en el año 2012.

De acuerdo con el comportamiento de los flujos de entrada registrados por la India en el período de análisis, las nuevas políticas liberalizadoras son determinantes fundamentales de atracción para la economía hindú, sobre todo a partir del año 2005. Los flujos de entrada son influenciados significativamente por los siguientes factores: la apertura, las perspectivas de crecimiento, la sustentabilidad macroeconómica (posición de inversión internacional), el costo de la mano de obra y la eficacia del gobierno. Uno de los hallazgos de esta investigación es que el impacto de las crisis no fue inmediato, pero entre 2008 y 2010 hay una clara disminución de los flujos de inversión extranjera directa que arriban a la India.

Efectivamente, India, fue el receptor dominante de entradas de inversión extranjera directa en el Sur de Asia en 2012. Sin embargo, en ese año se contrae la actividad al registrarse la tasa de crecimiento más baja en una década. Una alta tasa de inflación incrementa la percepción del riesgo para los inversionistas nacionales y extranjeros. Como resultado, la confianza de los inversores se afecta y las entradas de inversión extranjera directa en la India se contraen significativamente ese año.

Con relación a los flujos de salida, según el esquema de Dunning, es de esperarse que las multinacionales de los países menos desarrollados inviertan en países de igual o menor desarrollo. Este esquema se rompe pues las multinacionales Indias dirigieron sus flujos de inmediato a las economías desarrolladas. Según el enfoque las multinacionales de los países en desarrollo deben operar con tecnologías y modelos de negocios menos avanzados e invertir en países de igual o menor desarrollo, la investigación mostró que las trasnacionales hindúes dirigieron sus flujos de inversión extranjera directa a sectores avanzados y más tecnológicos a países con mayor grado de desarrollo.

La investigación puntualizó el hecho de que los países en desarrollo, como la India, atraigan el interés de los inversionistas extranjeros no es nuevo. Lo nuevo, es que los propios países en desarrollo se están convirtiendo en inversionistas extranjeros de tamaño considerable. El crecimiento en la participación de algunos países subdesarrollados como emisores de inversión extranjera directa, de los que forma parte India, y el mayor despliegue de la inversión Sur-Sur constituyen una de las más interesantes tendencias mundiales en términos de inversión extranjera.

En el caso de la India el PIB real y otros agregados macroeconómicos crecen favorablemente en la etapa de fuerte liberalización (1991-2010), en contraste con la etapa de liberalización moderada (1980-1990). El crecimiento de la formación bruta de capital fijo tiene un positivo y significativo efecto en el crecimiento económico. Las elevadas tasas de crecimiento del producto se explican por altas tasas de acumulación de capital registradas en el período de estudio. Según los patrones internacionales de evaluación comparativa si el déficit de cuenta corriente excede el 4% del PIB, éste se encuentra en zona de riesgo. En el caso hindú, el déficit de la cuenta corriente observado desde el año 2002 (que en 2012 llega a casi 5% del PIB) se ve compensado por altos flujos de entrada de inversión extranjera directa que financia la Balanza de Pagos y alivia las presiones devaluatorias.

En la introducción de este trabajo se formuló la pregunta de si la liberalización de la economía receptora logra atraer mayores flujos de inversión directa. De acuerdo con esta investigación se puede concluir que las políticas pueden influir sobre los flujos de inversión extranjera directa que recibe. Si esto es válido, las nuevas políticas liberalizadoras son determinantes fundamentales de atracción para la economía hindú, sobre todo a partir del año 2005.

Con relación a las preguntas complementarias, efectivamente los crecientes flujos de inversión extranjera directa han contribuido al desarrollo económico de la India. Así lo demuestran los trabajos empíricos, aunque no deben despreciarse otros factores, tal es el caso de la migración como fuente importante de ingresos de divisas en la mayoría de los países del sur de Asia. Las remesas de los trabajadores en el extranjero son cuantiosas e importantes en la subregión, pues impulsan el crecimiento del PIB y la ampliación de las

oportunidades de empleo. En términos de volumen, India –con US\$71.000 millones– es líder en el panorama mundial. Para ponerlo en perspectiva, la cifra casi triplica la inversión extranjera directa en el año 2012.

Con respecto a si las reformas políticas son suficientes para cumplir el objetivo de atracción, se concluye que un entorno liberal "determina" la inversión extranjera directa en el sentido de que permite a las multinacionales invertir en un país receptor. Pero no hay garantía de que esa inversión vaya a producirse realmente. Es una condición necesaria pero no suficiente.

Para contestar la pregunta referente a los determinantes de la expansión estratégica de las empresas trasnacionales, se concluye que el contexto mundial "obliga", por decirlo de algún modo, a las trasnacionales a internacionalizar la producción porque las empresas, para obtener mayores beneficios, han de aumentar los ingresos accediendo a un mayor número de mercados (trasnacionalizándose) y han de reducir gastos alojándose allí donde existan las condiciones para hacerlo (deslocalizándose). La deslocalización aparece inexorablemente unida a la existencia de empresas trasnacionales y a la realización de operaciones de inversión extranjera directa.

La nueva geografía económica del mundo globalizado, confirma que los mejores lugares para reducir gastos son las regiones de la llamada "periferia" mundial. La periferia la integran, como se sabe, los países subdesarrollados, en desarrollo y emergentes. Estos países en conjunto son los que más volumen de deslocalización reciben, debido al tamaño de sus economías y a la fuerza laboral que poseen (todos ellos son países con grandes poblaciones y bajas tasas salariales, lo cual se constituye en una de sus ventajas comparativas).

Por ejemplo, las empresas del sector automovilístico, del sector textil o de industrias pesadas suelen ser las que más deslocalizan. El ejemplo del automóvil es elocuente: mientras que el diseño del automóvil se realiza en la metrópolis (en una gran ciudad occidental), el proceso de producción de los distintos componentes o piezas tiene lugar en fábricas asiáticas, latinoamericanas o africanas.

Ahora bien ¿qué determina la inversión extranjera? Esta pregunta sirve también para contestar la hipótesis de que el capital extranjero, mediante el uso de inversión extranjera directa, es el vehículo principal de acceso a las economías externas. Los determinantes son múltiples y se originan en dos frentes: tanto del lado de las multinacionales que, de acuerdo con sus planes estratégicos de expansión, intentan por esa vía ampliar las actividades productivas generadoras de valor en el exterior; como del lado de los Estados-nación que promueven, con sus actos y políticas liberalizadoras, la atracción de dichas inversiones en un mundo globalizado altamente competitivo. Por otro lado, si bien el desarrollo económico debe reportar mejoras a las condiciones materiales de vida de la población, pese al gran progreso alcanzado en los últimos 20 años, ha sido desigual entre y dentro de los países. Resulta incomodo plantear que la pobreza, el hambre y la miseria continúan presentes a pesar del ingreso de inversiones extranjeras directas y del incremento del PIB.

La India, en tanto país receptor de flujos de inversión extranjera directa, tiene una ventaja relativa de localización (L), pues cuenta con mano de obra y materia prima necesaria y requerida para el funcionamiento de una trasnacional dentro de sus fronteras. Debido a la magnitud poblacional, el mercado local también es una ventaja de localización, pero esto no necesariamente indica que dicha población tenga poder de compra para adquirir los productos que producen las trasnacionales. Una mayor captación de flujos de ahorro internacional por parte de las economías menos favorecidas, no garantiza que sucederá así en el futuro. No es posible dar valoraciones definitivas; efectivamente, la inversión extranjera directa aumenta, crece más hacia los países en desarrollo y se incrementa a pesar de la crisis, pero no hay nada que permita asegurar que este patrón de comportamiento se mantendrá en el futuro cercano.

Anexo: Cuadros Capítulo II

Cuadro II.3. Corrientes de inversión extranjera directa por región (2010-2012)
(En miles de millones de dólares y porcentaje)

Región	Entradas de FDI			Salidas de FDI		
	2010	2011	2012	2010	2011	2012
En el mundo	1409	1652	1351	1505	1678	1391
Economías desarrolladas	696	820	561	1030	1183	909
Economías en desarrollo	637	735	703	413	422	426
África	44	48	50	9	5	14
Asia	401	436	407	284	311	308
Asia Oriental y Sudoriental	313	343	326	254	271	275
Asia Meridional	29	44	34	16	13	9
Asia Occidental	59	49	47	13	26	24
América Latina y el Caribe	190	249	244	119	105	103
Oceanía	3	2	2	1	1	1
Economía de transición	75	96	87	62	73	55
Economías estructuralmente débiles, vulnerables y pequeñas	45	56	60	12	10	10
Países menos adelantados	19	21	26	3,0	3,0	5,0
Países en desarrollo sin litoral	27	34	35	9,3	5,5	3,1
Pequeños Estados insulares en desarrollo	4,7	5,6	6,2	0,3	1,8	1,8
Memorando: porcentaje de las corrientes mundiales de FDI						
Economías desarrolladas	49,4	49,7	41,5	68,4	70,5	65,4
Economías en desarrollo	45,2	44,5	52,0	27,5	25,2	30,6
África	3,1	2,9	3,7	0,6	0,3	1,0
Asia	28,4	26,4	30,1	18,9	18,5	22,2
Asia Oriental y Sudoriental	22,2	20,8	24,1	16,9	16,2	19,8
Asia Meridional	2,0	2,7	2,5	1,1	0,8	0,7
Asia Occidental	4,2	3,0	3,5	0,9	1,6	1,7
América Latina y el Caribe	13,5	15,1	18,1	7,9	6,3	7,4
Oceanía	0,2	0,1	0,2	0,0	0,1	0,0
Economías en transición	5,3	5,8	6,5	4,1	4,3	4,0
Economías estructuralmente débiles, vulnerables y pequeñas	3,2	3,4	4,4	0,8	0,6	0,7
Países menos adelantados	1,3	1,3	1,9	0,2	0,2	0,4
Países en desarrollo sin litoral	1,9	2,1	2,6	0,6	0,3	0,2
Pequeños Estados insulares en desarrollo	0,3	0,3	0,5	0,0	0,1	0,1

Fuente: UNCTAD, WIR13

Cuadro II.4. Flujos de inversión extranjera directa, entradas anuales 2000-2012 (US\$ MMD)

Año	(Inward)													Promedio
	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	
Región/País														
Total Mundial	1413	836	626	601	734	990	1481	2003	1816	1216	1409	1652	1351	1241
Argentina	10	2	2	2	4	5	6	6	10	4	8	10	13	6
Brasil	33	22	17	10	18	15	19	35	45	26	49	67	65	32
Chile	5	4	3	4	7	7	7	13	16	13	15	23	30	11
Alemania	198	26	54	32	-10	47	56	80	8	22	57	49	7	48
India	\$4	5	6	4	6	8	20	25	47	36	21	36	26	19
Japón	8	6	9	6	8	3	-7	23	24	12	-1	-2	2	7
México	18	30	24	19	25	24	20	31	28	17	21	22	13	22
Estados Unidos	314	159	74	53	136	105	237	216	306	144	198	227	168	180
Economías en desarrollo	265	224	169	194	280	335	432	589	668	530	637	735	703	443
Economías en transición	7	9	11	20	30	34	63	93	121	73	75	96	87	55
Economías desarrolladas	1142	602	446	388	424	621	986	1320	1027	613	696	820	561	742
Economías en desarrollo: África	10	20	15	18	17	31	37	51	59	53	44	48	50	35
Economías en desarrollo: América	98	81	58	48	96	78	98	172	211	150	190	249	244	136
Caribe	21	11	5	4	31	6	29	61	82	72	70	90	78	43
Centro América	20	32	26	21	28	28	26	39	36	21	28	30	22	27
Sud América	57	38	28	23	37	44	43	72	93	57	92	129	144	66
Economías en desarrollo: Asia	157	123	96	127	166	225	296	365	396	325	401	436	407	271
Este Asia	125	86	64	77	95	123	136	165	195	163	215	234	215	146
Sud Asia	5	8	11	8	11	14	28	35	57	42	29	44	34	25
Asia meridional	23	22	17	30	40	43	64	86	51	48	98	109	111	57
Oeste de Asia	4	7	4	12	21	44	68	80	94	72	59	49	47	43
Economías desarrolladas: América	381	187	97	61	136	131	298	333	368	166	227	268	213	220
Economías desarrolladas: Asia	15	8	11	10	11	8	9	31	35	17	4	9	12	14
Economías desarrolladas: Europa	728	397	322	306	232	506	643	907	572	405	429	473	276	476

Fuente: UNCTAD, UNCTADstat

Cuadro II.5. Flujos de Inversión Extranjera Directa, entradas anuales 2000-2012 (porcentaje del total mundial)
(Inward)

Año	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
	Región/País												
Total Mundial	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
Argentina	0.7	0.3	0.3	0.3	0.6	0.5	0.4	0.3	0.5	0.3	0.6	0.6	0.9
Brasil	2.3	2.7	2.6	1.7	2.5	1.5	1.3	1.7	2.5	2.1	3.4	4.0	4.8
Chile	0.3	0.5	0.4	0.7	1.0	0.7	0.5	0.6	0.9	1.1	1.1	1.4	2.2
Alemania	14.0	3.2	8.5	5.4	- 1.4	4.8	3.8	4.0	0.4	1.8	4.1	3.0	0.5
India	0.3	0.7	0.9	0.7	0.8	0.8	1.4	1.3	2.6	2.9	1.5	2.2	1.9
Japón	0.6	0.7	1.5	1.1	1.1	0.3	- 0.4	1.1	1.3	1.0	- 0.1	- 0.1	0.1
México	1.3	3.6	3.8	3.1	3.4	2.5	1.4	1.6	1.5	1.4	1.5	1.3	0.9
Estados Unidos	22.2	19.1	11.9	8.8	18.5	10.6	16.0	10.8	16.9	11.8	14.1	13.7	12.4
Economías en desarrollo	18.7	26.8	27.0	32.2	38.2	33.8	29.2	29.4	36.8	43.6	45.2	44.5	52.0
Economías en transición	0.5	1.1	1.8	3.3	4.1	3.4	4.2	4.7	6.7	6.0	5.3	5.8	6.5
Economías desarrolladas	80.8	72.1	71.2	64.4	57.7	62.8	66.6	65.9	56.5	50.4	49.4	49.7	41.5
Economías en desarrollo: África	0.7	2.4	2.3	3.0	2.4	3.1	2.5	2.6	3.2	4.4	3.1	2.9	3.7
Este África	0.1	0.2	0.3	0.3	0.3	0.3	0.2	0.3	0.3	0.5	0.5	0.5	1.0
África meridional	0.1	0.4	0.6	1.0	0.5	0.2	0.2	0.2	0.4	0.7	0.4	0.3	0.2
Norte de África	0.2	0.6	0.6	0.9	0.9	1.2	1.6	1.2	1.3	1.5	1.1	0.5	0.9
Sud África	0.1	0.9	0.4	0.2	0.2	0.7	0.0	0.4	0.6	0.5	0.2	0.5	0.4
Oeste de África	0.2	0.2	0.5	0.6	0.5	0.7	0.5	0.5	0.7	1.2	0.9	1.1	1.2
Economías en desarrollo: América	6.9	9.7	9.3	8.0	13.1	7.9	6.6	8.6	11.6	12.3	13.5	15.1	18.1
Caribe	1.5	1.3	0.7	0.7	4.2	0.6	1.9	3.1	4.5	5.9	5.0	5.5	5.8
Centro América	1.4	3.8	4.1	3.5	3.8	2.9	1.8	1.9	2.0	1.7	2.0	1.8	1.6
Sud América	4.0	4.5	4.5	3.8	5.0	4.5	2.9	3.6	5.1	4.7	6.5	7.8	10.7
Economías en desarrollo: Asia	11.1	14.7	15.3	21.1	22.7	22.7	20.0	18.2	21.8	26.7	28.4	26.4	30.1
Este Asia	8.9	10.3	10.2	12.8	12.9	12.4	9.2	8.2	10.8	13.4	15.2	14.2	15.9
Sud Asia	0.3	0.9	1.7	1.4	1.5	1.5	1.9	1.7	3.1	3.5	2.0	2.7	2.5
Asia meridional	1.6	2.6	2.7	5.0	5.4	4.4	4.3	4.3	2.8	3.9	7.0	6.6	8.2
Oeste de Asia	0.3	0.9	0.7	2.1	2.9	4.5	4.6	4.0	5.2	5.9	4.2	3.0	3.5
Economías en desarrollo: Oceanía	0.0	0.1	0.0	0.1	0.0	0.1	0.1	0.1	0.1	0.2	0.2	0.1	0.2
Economías desarrolladas: América	27.0	22.4	15.4	10.1	18.6	13.2	20.1	16.6	20.3	13.7	16.1	16.2	15.8
Economías desarrolladas: Asia	1.1	1.0	1.7	1.6	1.5	0.8	0.6	1.6	1.9	1.4	0.3	0.6	0.9
Economías desarrolladas: Europa	51.5	47.5	51.4	50.8	31.6	51.1	43.4	45.3	31.5	33.3	30.5	28.6	20.4

Fuente: UNCTAD, UNCTADstat

Cuadro II.6. Flujos de Inversión Extranjera Directa, salidas anuales 2000-2012 (US\$ MMD)
(Outward)

Año Región/País	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	Promedio
Total Mundial	1240	760	531	584	921	904	1427	2272	2005	1150	1505	1678	1391	1259
Argentina	1	0	-1	1	1	1	2	2	1	1	1	1	1	1
Brasil	2	-2	2	0	10	3	28	7	20	-10	12	-1	-3	5
Chile	4	2	0	2	2	2	2	5	9	7	9	20	21	7
Alemania	57	40	19	6	21	76	119	171	73	70	122	52	67	68
India	1	1	2	2	2	3	14	17	21	16	16	12	9	9
Japón	32	38	32	29	31	46	50	74	128	75	56	108	123	63
México	0	4	1	1	4	6	6	8	1	8	15	12	26	7
Estados Unidos	143	125	135	129	295	15	224	394	308	267	304	397	329	236
Economías en desarrollo	146	93	47	54	114	140	245	330	344	273	413	422	426	234
Economías en transición	3	3	5	11	14	19	31	52	61	48	62	73	55	34
Economías desarrolladas	1091	665	479	519	793	744	1152	1890	1601	828	1030	1183	909	991
Economías en desarrollo: África	2	-3	0	1	3	2	8	11	10	6	9	5	14	5
Economías en desarrollo: América	50	37	13	22	29	44	81	80	98	56	119	105	103	64
Caribe	42	31	5	12	9	25	36	54	59	42	73	63	54	39
Centro América	0	6	4	5	6	8	9	12	3	10	16	14	28	9
Sud América	8	0	4	5	13	12	36	15	36	4	31	28	22	16
Economías en desarrollo: Asia	95	58	34	31	82	93	155	239	235	212	284	311	308	164
Este Asia	82	35	27	25	55	59	89	127	144	138	207	213	214	109
Sud Asia	1	1	2	2	2	4	15	18	22	17	16	13	9	9
Asia meridional	9	21	2	6	17	19	29	60	32	39	47	59	61	31
Oeste de Asia	3	1	3	-1	8	12	23	34	38	18	13	26	24	16
Economías desarrolladas: América	187	161	162	152	338	43	271	458	388	307	339	446	383	280
Economías desarrolladas: Asia	35	39	33	31	35	49	66	82	135	76	65	111	126	68
Economías desarrolladas: Europa	864	452	276	316	409	685	790	1329	1044	430	598	609	385	630

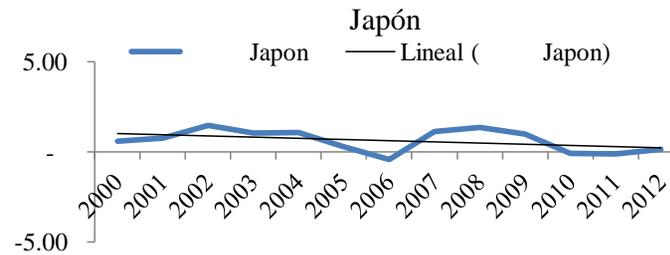
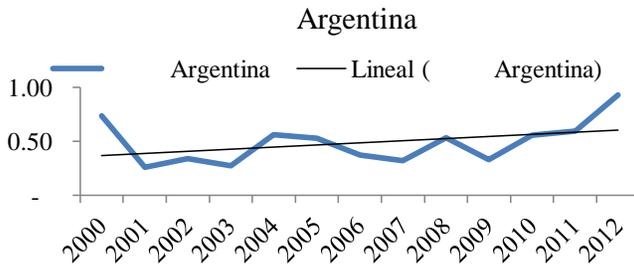
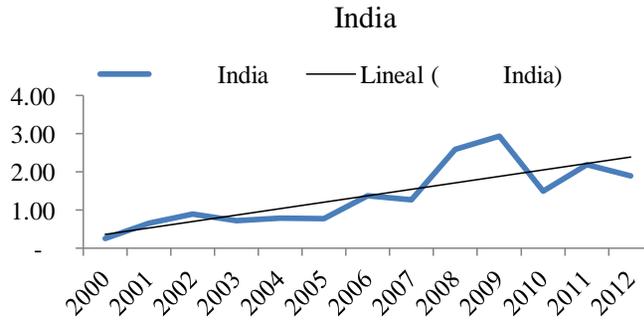
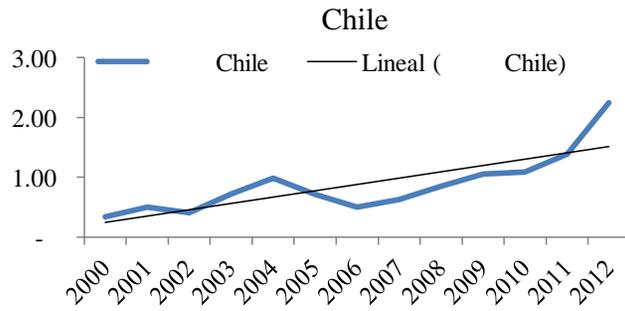
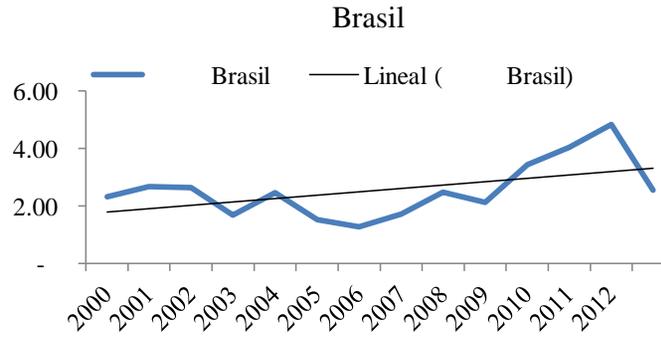
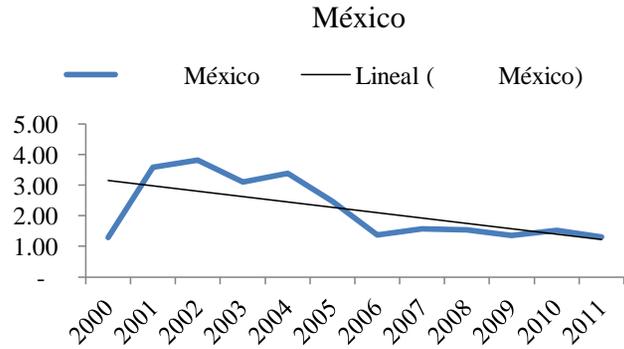
Fuente: UNCTAD, UNCTADstat

Cuadro II.7. Flujos de Inversión Extranjera Directa, salidas anuales 2000-2012 (porcentaje del total mundial)
(Outward)

Año	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Región/País													
Total Mundial	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
Argentina	0.1	0.0	0.1	0.1	0.1	0.1	0.2	0.1	0.1	0.1	0.1	0.1	0.1
Brasil	0.2	0.3	0.5	0.0	1.1	0.3	2.0	0.3	1.0	0.9	0.8	0.1	0.2
Chile	0.3	0.2	0.1	0.3	0.2	0.2	0.2	0.2	0.5	0.6	0.6	1.2	1.5
Alemania	4.6	5.2	3.6	1.0	2.2	8.4	8.3	7.5	3.6	6.1	8.1	3.1	4.8
India	0.0	0.2	0.3	0.3	0.2	0.3	1.0	0.8	1.1	1.4	1.1	0.7	0.6
Japón	2.5	5.0	6.1	4.9	3.4	5.1	3.5	3.2	6.4	6.5	3.7	6.4	8.8
México	0.0	0.6	0.2	0.2	0.5	0.7	0.4	0.4	0.1	0.7	1.0	0.7	1.8
Estados Unidos	11.5	16.4	25.4	22.1	32.0	1.7	15.7	17.3	15.4	23.2	20.2	23.6	23.6
Economías en desarrollo	11.8	12.2	8.8	9.3	12.4	15.5	17.1	14.5	17.2	23.8	27.5	25.2	30.6
Economías en transición	0.3	0.4	0.9	1.8	1.5	2.1	2.1	2.3	3.0	4.2	4.1	4.3	4.0
Economías desarrolladas	87.9	87.5	90.3	88.9	86.1	82.4	80.7	83.2	79.8	72.0	68.4	70.5	65.4
Economías en desarrollo: África	0.1	0.3	0.1	0.2	0.3	0.2	0.6	0.5	0.5	0.5	0.6	0.3	1.0
Este África	-	-	-	-	-	-	-	0.0	-	-	-	-	-
África meridional	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.1	0.0	0.1	0.1	0.2
Norte de África	0.0	0.0	0.0	0.0	0.1	0.0	0.1	0.2	0.4	0.2	0.3	0.1	0.2
Sud África	0.0	0.4	0.1	0.1	0.1	0.1	0.4	0.1	0.2	0.1	0.0	0.0	0.3
Oeste de África	0.1	0.0	0.1	0.1	0.1	0.0	0.0	0.1	0.1	0.2	0.1	0.1	0.2
Economías en desarrollo: América	4.0	4.9	2.4	3.7	3.1	4.9	5.7	3.5	4.9	4.8	7.9	6.3	7.4
Caribe	3.4	4.1	1.0	2.0	1.0	2.7	2.5	2.4	2.9	3.6	4.8	3.8	3.9
Centro América	0.0	0.8	0.7	0.8	0.7	0.9	0.7	0.5	0.2	0.9	1.0	0.8	2.0
Sud América	0.6	0.0	0.8	0.9	1.5	1.3	2.5	0.6	1.8	0.3	2.1	1.7	1.5
Economías en desarrollo: Asia	7.6	7.7	6.4	5.4	8.9	10.3	10.9	10.5	11.7	18.4	18.9	18.5	22.2
Este Asia	6.6	4.6	5.0	4.4	6.0	6.5	6.3	5.6	7.2	12.0	13.7	12.7	15.4
Sud Asia	0.0	0.2	0.3	0.3	0.3	0.4	1.0	0.8	1.1	1.4	1.1	0.8	0.7
Asia meridional	0.7	2.7	0.4	1.0	1.9	2.1	2.0	2.6	1.6	3.4	3.2	3.5	4.4
Oeste de Asia	0.2	0.2	0.6	0.2	0.9	1.4	1.6	1.5	1.9	1.6	0.9	1.6	1.7
Economías en desarrollo: Oceanía	-	-	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.1	0.0	0.0	0.1	-
Economías desarrolladas: América	15.1	21.2	30.5	26.1	36.7	4.8	19.0	20.2	19.3	26.7	22.5	26.6	27.5
Economías desarrolladas: Asia	2.8	5.1	6.3	5.3	3.9	5.4	4.6	3.6	6.7	6.6	4.3	6.6	9.0
Economías desarrolladas: Europa	69.6	59.5	52.1	54.2	44.4	75.8	55.3	58.5	52.0	37.4	39.7	36.3	27.7

Fuente: UNCTAD, UNCTADstat

Gráficas II.19. Tendencias de participación (% del total mundial)



Cuadro II.8. India posición de entrada y salidas de FDI, total anual 2010-2012
US Dólares, Millones

	Entradas de FDI Posición			Salidas de FDI Posición			Posición de Inversión Directa inflow neto			2010-2012
	2010	2011	2012	2010	2011	2012	2010	2011	2012	
Mauricio	56,921	54,247	57,727	11,051	12,063	12,355	45,870	42,184	45,372	133,427
Reino Unido	39,367	34,546	35,595	2,454	2,002	2,158	36,914	32,544	33,437	102,894
Estados Unidos	35,798	30,364	32,562	5,534	5,683	7,066	30,264	24,681	25,496	80,440
Japón	13,888	12,884	15,470	28	42	34	13,861	12,842	15,436	42,139
Alemania	13,454	12,112	12,561	235	308	360	13,219	11,804	12,201	37,224
Suiza	11,975	12,325	11,145	1,489	1,869	1,660	10,486	10,456	9,484	30,427
Francia	2,768	2,900	3,776	55	51	69	2,713	2,849	3,706	9,268
Corea, República de	2,048	2,215	3,074	1,000	895	805	1,049	1,320	2,269	4,637
China, P.R.: Hong Kong	501	530	710	-58	-772	-1,933	559	1,302	2,643	4,504
Finlandia	1,545	1,507	1,600	0	0	356	1,545	1,507	1,244	4,295
Italia	949	960	1,279	70	62	111	878	898	1,168	2,944
Suecia	634	698	1,105	43	133	143	590	566	962	2,118
Chipre	2,684	2,349	2,543	2,078	1,991	1,673	606	359	870	1,835
Dinamarca	605	532	636	101	29	27	504	504	609	1,616
España	655	596	687	134	145	152	521	451	535	1,507
Bahrain, Reino de	6	20	10	-1,109	117	1,921	1,115	-96	-1,910	-892
No Especificado FDI	1,464	988	49	1,591	1,236	835	-127	-248	-786	-1,161
Isla del Hombre	120	85	73	480	482	509	-359	-397	-436	-1,193
Australia	347	295	388	731	773	720	-384	-478	-332	-1,194
Bermuda	156	157	208	447	569	738	-291	-412	-530	-1,233
Sri Lanka	6	5	16	379	432	522	-374	-426	-506	-1,307
Canadá	376	377	462	852	890	1,188	-476	-512	-726	-1,714
Colombia	0	0	0	727	723	785	-727	-723	-785	-2,235
Islas Vírgenes, Británicas	213	222	812	1,412	1,507	1,699	-1,199	-1,286	-887	-3,372
Holanda	8,284	9,227	10,476	10,342	10,627	11,134	-2,058	-1,399	-658	-4,116
Federación Rusa	413	121	422	2,012	1,654	1,841	-1,599	-1,533	-1,419	-4,551
Jersey	21	24	33	2,083	1,980	3,138	-2,062	-1,956	-3,105	-7,123
Emiratos Árabes	1,129	1,158	1,221	3,380	3,977	3,874	-2,252	-2,819	-2,653	-7,724
Singapur	11,247	12,229	17,654	20,069	20,333	21,481	-8,822	-8,105	-3,826	-20,753
Mundo	212,725	197,530	218,134	71,315	73,775	79,857	141,410	123,755	138,277	

Notas: Las posiciones de inversión directa son negativas cuando las reclamaciones de un inversionista directo (capital y/o de deuda) en su empresa de inversión directa son inferiores a los reclamos de la empresa de inversión directa (en renta variable y/o de deuda) de su inversor directo. Las posiciones de inversión directa también puede ser negativas debido a resultados no asignados (que pueden ser el resultado de la acumulación de utilidades reinvertidas negativas).

Las celdas en blanco reflejan los datos no disponibles o no aplicables y posiciones con "c" reflejan datos que fueron suprimidos por la economía declarante para preservar la confidencialidad.

Los totales pueden no ser igual a la suma de sus componentes debido al redondeo. "0" se refiere a las cantidades que son menos de + / - \$ 500,000, o montos reportados como "0".

Fuente: IMF, *Coordinated Direct Investment Survey (CDIS)*

Anexo: Cuadros Capítulo III

Cuadro III.8. Población de India (1951–2011)
(En miles)

No.	Estados/Territorios	1951	1961	1971	1981	1991	2001	2011 ^s
1	Uttar Pradesh	60274	70144	83849	105137	132062	166198	199581
2	Maharashtra	32003	39554	50412	62783	78937	96879	112373
3	Bihar	29085	34841	42126	52303	64531	82999	103805
4	West Bengal	26300	34926	44312	54581	68078	80176	91348
5	Andhra Pradesh	31115	35983	43503	53551	66508	76210	84666
6	Tamil Nadu	30119	33687	41199	48408	55859	62406	72139
7	Madhya Pradesh	18615	23218	30017	38169	48566	60348	72597
8	Rajasthan	15971	20156	25766	34262	44006	56507	68621
9	Karnataka	19402	23587	29299	37136	44977	52851	61131
10	Gujarat	16263	20633	26697	34086	41310	50671	60384
11	Odisha	14646	17549	21945	26370	31660	36805	41947
12	Kerala	13549	16904	21347	25454	29099	31841	33387
13	Jharkhand	9697	11606	14227	17612	21844	26946	32966
14	Assam ^a	8029	10837	14625	18041	22414	26656	31169
15	Punjab	9161	11135	13551	16789	20282	24359	27704
16	Haryana	5674	7591	10036	12922	16464	21145	25353
17	Chhatisgarh	7457	9154	11637	14010	17615	20834	25540
18	Delhi	1744	2659	4066	6220	9421	13851	16753
19	Jammu & Kashmir ^b	3254	3561	4617	5987	7837	10144	12549
20	Uttarakhand	2946	3611	4493	5726	7051	8489	10117
21	Himachal Pradesh	2386	2812	3460	4281	5171	6078	6857
22	Tripura	639	1142	1556	2053	2757	3199	3671
23	Meghalaya	606	769	1012	1336	1775	2319	2964
24	Manipur ^c	578	780	1073	1421	1837	2294	2722
25	Nagaland	213	369	516	775	1210	1990	1980
26	Goa	547	590	795	1008	1170	1348	1458
27	Arunachal Pradesh ^d	na	337	468	632	865	1098	1383
28	Puducherry	317	369	472	604	808	974	1244
29	Chandigarh	24	120	257	452	642	901	1055
30	Mizoram	196	266	332	494	690	889	1091
31	Sikkim	138	162	210	316	406	541	608
32	Andaman & Nicobar Islands	28	64	116	187	277	352	380
33	Dadra & Nagar Haveli	42	58	74	104	138	220	343
34	Daman & Diu	49	37	63	79	102	158	243
35	Lakshadweep	21	24	32	40	52	61	64
Total INDIA ^c		361088	439235	548160	683329	846421	1028737	1210193

Fuente: *Office of the Registrar General of India, Ministry of Home Affairs*

a El Censo de 1981 no se pudo realizar en Assam. La población total para 1981 ha sido elaborada por interpolación

b El Censo de 1991 no se pudo realizar en Jammu & Kashmir. La población total para 1991 ha sido elaborada por interpolación

c Los números de India and Manipur incluyen población estimada para tres subdivisiones: Mao Maram, Paomata y Purul Senapati distrito de Manipur como resultado del Censo de 2001 estas tres subdivisiones fueron canceladas debido a razones técnicas y administrativas

d El Censo se llevó a cabo por primera vez en 1961

s Provisional

Cuadro III. 9. Diferentes países del mundo ordenados según su Producto Interno Bruto (PIB)
Valores de paridad de poder adquisitivo (PPA)

Lista según el Fondo Monetario Internacional (2012) ¹			Lista según el Banco Mundial (2005–2010) ²			Lista según <i>The World Factbook</i> de la CIA (1993–2011) ³				
Pos.	País	PIB PPA (millones de USD)	Pos.	País	PIB PPA (miles de millones de USD)	Año	Pos.	País (o territorio dependiente)	PIB PPA (miles de millones de USD)	Año
—	Mundo	78.897.426	—	Mundo	76.647,403	2010	—	Mundo	78.94	2011
—	Unión Europea	15.821.264	—	Unión Europea	15.878,231	2010	—	Unión Europea	15.39	2011
1	Estados Unidos	15.609.697	1	Estados Unidos	14.586,736	2010	1	Estados Unidos	15.04	2011
2	China	12.387.048	2	China	10.169,521	2010	2	China	11.3	2011
3	India	4.824.551	3	Japón	4.301,822	2010	3	India	4.463	2011
4	Japón	4.588.972	4	India	4.194,856	2010	4	Japón	4.389	2011
5	Alemania	3.158.090	5	Alemania	3.044,241	2010	5	Alemania	3.085	2011
6	Rusia	2.510.791	6	Rusia	2.812,383	2010	6	Rusia	2.373	2011
7	Brasil	2.393.954	7	Reino Unido	2.233,883	2010	7	Brasil	2.284	2011
8	Reino Unido	2.308.503	8	Francia	2.194,118	2010	8	Reino Unido	2.25	2011
9	Francia	2.257.015	9	Brasil	2.185,421	2010	9	Francia	2.214	2011
10	Italia	1.834.946	10	Italia	1.908,569	2010	10	Italia	1.826	2011

¹ Fondo Monetario Internacional (FMI), base de datos *World Economic Outlook* ("Perspectiva de la economía mundial"), 17 de abril de 2012.

² Los datos se refieren principalmente al año 2010, *World Development Indicators database*, Banco Mundial (BM), consultado el 6 de octubre de 2011

³ *Field listing - GDP (PPP exchange rate)*, *The World Factbook*, Agencia Central de Inteligencia (CIA) de los Estados Unidos.

Cuadro III.10. Producto Interno Bruto (PIB) 1990-2012, Crecimiento del producto sectorial y total

	GNP		Agricultura		Industria		Manufactura		Servicios	
	porcentaje anual % crecimiento		porcentaje anual % crecimiento		porcentaje anual % crecimiento		porcentaje anual % crecimiento		porcentaje anual % crecimiento	
	1990-2000	2000-2012	1990-2000	2000-2012	1990-2000	2000-2012	1990-2000	2000-2012	1990-2000	2000-2012
Argentina	4.3	5.8	3.5	2.4	3.8	5.9	2.7	6	4.5	5.4
Brasil	2.7	3.7	3.6	3.5	2.4	2.8	2	2.2	2.4	3.8
Chile	6.6	4.1	2.7	3.3	4.5	4.3	3	5.6	5.9	6.6
China	10.6	10.6	4.1	4.4	13.7	11.6	12.9	11.2	11	11.2
Hong Kong SAR, China	3.6	4.4	..	-3.6	..	-0.8	..	-2.7	..	5
Brunei Darussalam	2.1	1.2	4.2	2	2	-0.9	3.4	-0.3	2.2	4.2
India	6	7.7	3.2	3.3	6.1	8.2	6.9	8.4	7.8	9.2
Mauricio	5.2	3.9	0	0.2	5.4	2.1	5.3	1	6.3	5.4
México	3.3	2.2	1.6	1.2	3.6	1.3	4.3	1.1	3.3	2.9
Reino Unido	3.4	1.5	-0.2	0.6	2.5	-0.9	1.3	-0.8	3.8	2.3
Japón	1	0.7	-0.4	-1.2	-0.4	0.5	0.5	1.6	1.7	0.9
Alemania	1.6	1.1	-4.2	3.1	-0.1	1.1	0.1	1.7	2.7	1.4
Estados Unidos	3.6	1.7	3.8	1.5	3.7	0.2	..	1.5	3.6	2
Mundo	2.9	2.7	2	2.7	2.4	2.6	2.9	3	3	2.8
Bajo ingreso	2.8	5.6	2.8	3.5	3.2	6.7	3.1	5.9	2.7	6.4
Medio ingreso	4.2	6.3	2.6	3.7	4.8	6.9	6.2	7.3	4.3	6.6
Alto ingreso	2.6	1.8	1.1	0.9	1.8	1	..	1.6	2.8	2

Fuente: *World Development Indicators 2014, The World Bank*

Cuadro III. 11. Producto Interno Bruto por Actividad Económica
(Porcentaje de crecimiento, precios constantes de 1999-2000)

Industria	2000-01	2001-02	2002-03	2003-04	2004-05	2005-06	2006-07	2007-08
1 agricultura, forestal y pesca	-0.6	6.5	-7.3	9.8	0.2	5.9	4.0	4.9
1.1 Agricultura	-0.9	6.7	-8.2	10.6	0.2	6.0	4.1	5.0
1.2 Forestal	2.5	3.2	0.5	-1.1	2.2	1.4	2.4	2.2
1.3 Pesca	4.5	5.3	4.0	3.6	-1.9	7.3	3.1	4.6
2 Minería	1.7	1.0	8.9	3.6	7.8	4.6	9.1	3.3
3 Manufactura	6.5	3.6	4.4	6.9	9.7	10.1	11.7	8.4
3.1 Registrada	6.5	5.6	4.3	7.5	10.4	10.7	11.4	7.8
3.2 Sin registrar	6.6	-0.4	4.6	5.7	8.3	8.9	12.3	9.6
4 Electricidad. gas & suministro de agua	0.5	3.9	3.1	4.2	8.4	4.2	5.0	5.5
5 Construcción	6.1	4.1	7.9	12.0	16.2	16.2	11.8	10.1
6 Comercio, hoteles y restaurantes	5.1	9.7	6.8	10.1	7.7	10.3	10.5	10.1
6.1 Comercio	5.0	9.9	6.9	10.2	7.3	9.9	9.9	10.0
6.2 hoteles & restaurantes	6.5	8.2	5.4	8.5	11.5	14.6	15.8	11.4
7 transporte, almacenamiento & comunicación	10.4	7.5	13.9	15.3	16.2	15.3	16.5	15.5
7.1 Ferrocarriles	2.8	7.7	4.9	6.0	7.8	8.7	9.8	9.2
7.2 transporte por otros medios	7.3	4.4	10.2	11.8	12.5	8.3	8.9	7.8
7.3 Almacenamiento	5.5	1.4	-6.8	4.9	13.6	1.3	3.4	-1.4
7.4 Comunicación	25.4	15.2	28.1	26.7	25.7	28.4	28.2	25.5
8 finanzas, seguros, inmobiliario & servicios de negocios	3.4	8.1	7.4	5.5	8.9	11.3	13.7	11.6
8.1 banca & seguros	-2.1	9.3	11.1	2.2	8.8	14.2	20.2	15.3
8.2 Inmobiliario & servicios de negocios	7.7	7.3	4.7	8.1	9.0	9.2	8.6	8.5
9 servicios personales	4.1	4.7	3.6	5.1	7.0	7.1	5.9	6.8
9.1 defensa y admón. Publica	0.9	3.8	1.1	2.5	6.6	5.1	4.3	4.3
9.2 otros servicios	6.8	5.3	5.6	7.1	7.4	8.5	7.1	8.5
10 PIB a precios base (1 a 9)	3.8	6.2	3.3	8.4	7.8	9.7	9.8	9.0

Fuente: *Ministry of Statistics and Programme Implementation* del Gobierno de la India. <http://mospi.nic.in/>

Cuadro III. 12. Cuadro III.12. Tasa de crecimiento de la producción industrial por grupos de manufacturas (base: 2004-05)
(por ciento)

Código	Industria	Peso	2005-06	2006-07	2007-08	2008-09	2009-10	2010-11	2011-12	2012-13 (Abr-Dic)
15	Alimentos y bebidas	72.76	13.20	15.90	12.50	-8.20	-1.40	7.00	15.40	2.40
16	Tabaco	15.70	1.00	1.80	-4.40	4.40	-0.60	2.00	5.40	-6.90
17	Textiles	61.64	8.30	7.80	6.60	-3.60	6.10	6.70	-1.30	6.80
18	Confección de Ropa	27.82	14.10	20.30	9.30	-10.20	1.90	3.70	-8.50	-0.70
19	Equipajes, maletas	5.82	-9.10	14.40	5.80	-5.10	1.30	8.10	3.70	6.00
20	Productos de madera	10.51	6.80	18.00	17.50	4.90	3.10	-2.20	1.80	-7.20
21	Papel	9.99	6.30	4.40	1.40	4.80	2.60	8.60	5.00	0.70
22	Publicidad	10.78	13.70	8.00	14.20	1.60	-6.00	11.20	29.60	3.10
23	Productos de petróleo	67.15	0.60	11.90	6.20	3.20	-1.30	-0.20	3.50	7.50
24	Productos químicos	100.59	1.00	9.30	7.20	-2.90	5.00	2.00	-0.40	2.70
25	Productos plásticos	20.25	12.30	6.60	13.40	5.10	17.40	10.60	-0.30	1.60
26	Otros prod. de mine. no metálicos	43.14	7.80	10.90	9.30	3.30	7.80	4.10	4.80	0.90
27	Metales básicos	113.35	15.50	14.70	17.90	1.70	2.10	2.10	8.80	8.70
28	Productos de metal	30.85	11.10	19.90	7.80	0.10	10.20	15.30	11.20	-2.40
29	Maquinaria y equipo	37.63	26.10	19.70	22.60	-7.60	15.80	29.40	-5.80	-3.80
30	Maquinaria de oficina y computo	3.05	45.30	7.00	6.00	-9.70	3.80	-5.30	1.60	-12.40
31	Maquinaria eléctrica y aparatos	19.80	16.80	12.70	183.50	42.30	-13.50	2.80	-22.20	-14.60
32	Equipo de radio y comunicación	9.89	22.70	155.00	93.10	20.30	11.30	12.70	4.30	8.20
33	Instrumentos médicos, relojes	5.67	-4.70	9.90	6.30	7.50	-15.80	6.80	10.90	0.40
34	Vehículos de motos y tráileres	40.64	10.10	25.30	9.50	-8.70	29.80	30.20	10.80	-3.20
35	Otros equipos de transporte	18.25	15.30	15.20	-2.90	3.80	27.70	23.20	11.90	-1.20
36	Mobiliario	29.97	16.20	-3.90	18.70	7.40	7.10	-7.50	-1.80	-3.70

Fuente: *Annual Report 2012-13 Ministry of Commerce and Industry, Government of India.*

Cuadro III.13. Inversión bruta fija e inversión extranjera directa países BRICS, 2005-2010

	2005	2006	2007	2008	2009/1	2010/2
India						
Contribución de la IBF al crecimiento del PIB real	4.4	4.4	4.8	1.3	2.4	3.1
Entradas de FDI como % PIB	0.9	2.1	2.1	3.3	2.7	2.6
IBF como % del PIB	30.0	31.4	33.0	33.0	32.4	31.8
Brasil						
Contribución de la IBF al crecimiento del PIB real	0.6	1.5	2.3	2.4	-1.9	2.3
Entradas de FDI como % PIB	1.7	1.7	2.5	2.8	1.6	1.6
IBF como % del PIB	15.9	16.4	17.4	18.7	16.7	17.9
Rusia						
Contribución de la IBF al crecimiento del PIB real	2.0	3.6	4.6	2.6	-4.7	1.1
Entradas de FDI como % PIB	1.7	3.0	4.3	4.5	3.2	3.2
IBF como % del PIB	17.7	18.5	21.1	22.3	20.2	18.1
China						
Contribución de la IBF al crecimiento del PIB real	4.4	4.5	4.7	3.6	7.4	4.5
Entradas de FDI como % PIB	3.4	2.8	4.0	3.3	1.6	1.8
IBF como % del PIB	41.0	40.7	40.1	41.1	45.2	47.2
Promedio BRIC						
Contribución de la IBF al crecimiento del PIB real	3.8	4.7	5.5	3.3	1.1	3.7
Entradas de FDI como % PIB	2.6	3.2	4.3	4.6	3	3.1
IBF como % del PIB	34.9	35.7	37.2	38.4	38.2	38.3

Fuente: SELA (2010) extraído de: *The Economist Intelligence Unit (EIU)*.

Cuadro III. 14. Dirección del comercio de las economías en desarrollo. Sud Asia 2002-2012

	Exportaciones						Importaciones					
	Hacia las economías en desarrollo, dentro de la región		Hacia las economías en desarrollo, fuera de la región		Hacia las economías de altos ingresos		De las economías en desarrollo, dentro de la región		De las economías en desarrollo, fuera de la región		De las economías de altos ingresos	
	% del total mercancías exportadas		% del total mercancías exportadas		% del total mercancías exportadas		% del total mercancías importadas		% del total mercancías importadas		% del total mercancías importadas	
	2002	2012	2002	2012	2002	2012	2002	2012	2002	2012	2002	2012
Sud Asia	5.4	5.7	18.1	27.1	73.6	64.4	4.6	3.4	19.3	38.4	54.9	57.1
Afganistán	50.5	60.8	13.9	16.3	35.6	23	29.8	29.2	20.3	26.1	49.9	44.7
Bangladesh	1.4	2.8	4.3	6.9	78.2	74.2	15.6	15.5	21.3	39.4	52	38.2
Bután
India	5.2	5	21.6	28.9	71.7	64.5	0.9	0.6	19	39.7	51.3	59.5
Maldivas	15.5	12.1	69	67.8	26.4	14	13.3	23.9	60.1	61.9
Nepal	60.2	63.5	38.2	28.2	42	52.7	35.6	10.8
Pakistán	4.6	12.9	14.4	29.1	80.2	56.3	2.3	4.4	23.2	36.8	73	58.3
Sri Lanka	5.5	7.6	7.7	15	79.7	67.5	15.5	24.9	17.1	27	64.3	48

Fuente: *Direction of trade of developing economies*
World Development Indicators 2014, THE WORLD BANK

Cuadro III. 15. Tasa de pobreza a líneas de pobreza nacional 2010-2012, países seleccionados

	Población debajo de la línea de pobreza nacional ^a						Brecha de pobreza a línea de pobreza nacional ^a					
	Año ^b	Rural %	Urbana %	Nacional %	Año ^b	Rural %	Urbana %	Nacional %	Año ^b	Rural %	Urbana %	Nacional %
Argentina	2011 ^e	..	6.5	..	2012 ^e	..	5.4	..	2012 ^c
Brasil	2011 ^e	18.4	2012 ^e	15.9	2012 ^c
Chile	2009 ^e	12.9	15.5	15.1	2011 ^e	10.8	15	14.4	2012 ^c
China	2011 ^e	12.7	2012 ^e	10.2	2012 ^c
India	2010	33.8	20.9	29.8	2012	25.7	13.7	21.9	2012 ^c	4.6	2.5	4
México	2010 ^e	60.7	45.3	51.1	2012 ^e	63.6	45.5	52.3	2012 ^c

a. basado en el consumo per cápita estimado a partir de datos de encuestas de hogares, a menos que se indique lo contrario.

b. se refiere al año en que se recogieron los datos de encuestas de los hogares y, en los casos para los que el período de recolección de datos puenteado dos años calendario, se informa el año en el que la mayor parte de los datos se consignan.

c. estimaciones del Banco Mundial.

d. las estimaciones basadas en datos de la encuesta del año(s) anterior(es) están disponibles, pero no son comparables con el año más reciente informado aquí, los cuales están disponibles en línea a través data.worldbank.org pobreza.

e. con base en el ingreso per cápita estimado a partir de datos de encuestas de hogares.

f. pobreza relativa.

Fuente: *World Development Indicators 2014, The World Bank*

Cuadro III. 16. Instituciones educativas en India

Año	Instituciones educativas, escuelas								
	Resumen general			Número de estudiantes (en millones)					
	Numero de instituciones			Universidad/Bachiller		Escuelas		Total Colegios y Escuelas	
	Universidad/ Bachiller	Escuelas	Total	Total	Mujeres	Total	Mujeres	Total	Mujeres
2000-01	13062	971054	984116	8.40	3.31	184.20	78.00	192.60	81.31
2001-02	11418	1017159	1028577	9.24	3.60	189.20	81.10	198.44	84.70
2002-03	12080	1033863	1045943	9.99	3.94	202.50	91.60	212.49	95.54
2003-04	12482	1120487	1132969	10.38	4.06	212.00	95.80	222.38	99.86
2004-05	13921	1194300	1208221	12.17	4.73	219.10	99.20	231.27	103.93
2005-06	17332	1220728	1238060	14.32	5.49	222.70	101.00	237.02	106.49
2006-07	17554	1260004	1277561	15.26	5.85	228.10	104.10	243.36	109.95
2007-08(P)	23612	1345316	1368931	12.98	5.39	243.73	112.91	256.71	118.30

Fuentes: *Department of Higher Education, Ministry of Human Resource Development*

	1993	2002
	(Porcentaje)	
Educación primaria (1° a 5° grado, de 6 a 11 años)		
Total tasas brutas de matrícula	82	95
Niños	90	98
Niñas	73	93
Educación primaria superior (6° a 8° grado, de 11 a 14 años)		
Total tasas brutas de matrícula	54	61
Niños	62	65
Niñas	45	56
Educación secundaria (9° a 12° grado, de 15 a 18 años)		
Total tasas brutas de matrícula	32	36
Niños	39	39
Niñas	24	30
Educación terciaria (postsecundaria y postgraduado, de 19 a 24 años)		
Total tasas brutas de matrícula	5.3	9
Niños	6.8	10.3
Niñas	3.6	7.5
	(Porcentaje del PIB)	
Gasto público total en educación y capacitación	3.6	4.1
Gasto público total en educación primaria y capacitación	1.7	2.1
Gasto público por estudiante de primaria (dólares a precios constantes de 2002)	25	44

Cuadro III.17. Deuda externa de países seleccionados al 2012

	Total deuda externa		Deuda de largo plazo		Deuda de corto plazo			Total servicio de la deuda	Valor presente de la deuda	
	\$ millones	% de PIB	\$ millones	Privada no garantizada	\$ millones	% total de deuda	% del total reservas	% de exportación de bienes y servicios e ingreso primario	% de PIB	% de exportación de bienes y servicios e ingreso primario
	2012	2012	2012	2012	2012	2012	2012	2012	2012	2012
Argentina	121,013	26.3	67,597	36,332	13,978	11.6	32.3	13.2	22	103.4
Brasil	440,478	19.9	116,628	286,830	32,583	7.4	8.7	15.5	17.6	133.1
China	754,009	9.2	74,004	159,671	509,592	67.6	15	3.3	9	31.5
India	379,099	20.8	119,432	160,204	93,349	24.6	31.1	6.8	17.8	71.5
Japón
Mauricio	4,459	42	1,343	111	2,856	64.1	93.5	2.4	37.1	51.6
México	354,897	30.7	208,649	69,555	72,311	20.4	43.3	17.7	27.7	80.3
Mundo
Bajo ingreso	134,345	27.6	104,088	7,296	11,518	8.6	13.2	4.8
Ingreso medio	4,695,263	22	1,661,510	1,633,431	1,266,075	27	21.5	9.9
Bajo y medio ingreso	4,829,608	22.1	1,765,598	1,640,727	1,277,593	26.5	21.4	9.8
Alto ingreso

Fuente: *World Development Indicators 2014, The World Bank*

Cuadro III.18. Flujos de Entradas de FDI 2000-2012 UNCTAD, UNTADStat.

DIRECCIÓN AÑO	US Dólares a precios corrientes en millones												
	Entradas 2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Afganistán	0	1	50	58	187	271	238	189	94	76	211	83	94
Bangladesh	579	354	328	350	460	845	792	666	1,086	700	913	1,136	990
Bután	2	3	9	6	72	3	7	18	26	10	16
India	3,588	5,478	5,630	4,321	5,778	7,622	20,328	25,350	47,139	35,657	21,125	36,190	25,543
Irán	194	1,084	3,657	2,698	2,863	3,136	1,647	2,005	1,909	3,048	3,648	4,150	4,870
Maldivas	22	20	25	32	53	73	95	132	181	158	216	256	284
Nepal	-	0	21	-	6	15	-	7	6	1	39	87	95
Pakistán	309	383	823	534	1,118	2,201	4,273	5,590	5,438	2,338	2,022	1,327	847
Sri Lanka	173	172	197	229	233	272	480	603	752	404	478	981	776
Mundo	1,413,169	836,012	626,081	601,246	734,148	989,618	1,480,587	2,002,695	1,816,398	1,216,475	1,408,537	1,651,511	1,350,926
Economías en Des	264,543	224,070	169,212	193,751	280,262	334,521	432,113	589,430	668,439	530,289	637,063	735,212	702,826
Sur Asia	4,864	7,513	10,706	8,240	10,701	14,429	27,919	34,545	56,608	42,438	28,726	44,231	33,511

Cuadro III. 19 Flujos de Entradas de FDI, % del total mundial, 2000-2012

DIRECCIÓN AÑO	Porcentaje del total mundial												
	Entradas 2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Afganistán	0.000	0.000	0.008	0.010	0.025	0.027	0.016	0.009	0.005	0.006	0.015	0.005	0.007
Bangladesh	0.041	0.042	0.052	0.058	0.063	0.085	0.054	0.033	0.060	0.058	0.065	0.069	0.073
Bután	0.000	0.001	0.001	0.001	0.005	0.000	0.000	0.002	0.002	0.001	0.001
India	0.254	0.655	0.899	0.719	0.787	0.770	1.373	1.266	2.595	2.931	1.500	2.191	1.891
Irán	0.014	0.130	0.584	0.449	0.390	0.317	0.111	0.100	0.105	0.251	0.259	0.251	0.360
Maldivas	0.002	0.002	0.004	0.005	0.007	0.007	0.006	0.007	0.010	0.013	0.015	0.016	0.021
Nepal	-	0.000	0.002	-	0.001	0.000	-	0.000	0.000	0.003	0.006	0.006	0.007
Pakistán	0.022	0.046	0.131	0.089	0.152	0.222	0.289	0.279	0.299	0.192	0.144	0.080	0.063
Sri Lanka	0.012	0.021	0.031	0.038	0.032	0.027	0.032	0.030	0.041	0.033	0.034	0.059	0.057
Mundo	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
Economías en Des	18.720	26.802	27.027	32.225	38.175	33.803	29.185	29.432	36.800	43.592	45.229	44.518	52.025
Sur Asia	0.344	0.899	1.710	1.370	1.458	1.458	1.886	1.725	3.117	3.489	2.039	2.678	2.481

Cuadro III. 20. Flujos de Entradas de FDI, % PIB, 2000-2012

DIRECCIÓN AÑO	Entradas		Porcentaje del PIB										
	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Afganistán	0.00	0.02	1.17	1.17	3.35	4.09	2.91	1.86	0.88	0.60	1.31	0.44	0.47
Bangladesh	1.27	0.78	0.70	0.68	0.82	1.47	1.31	0.97	1.37	0.79	0.92	1.07	0.90
Bután	0.45	0.54	1.26	0.76	8.04	0.25	0.57	1.45	1.63	0.60	0.90
India	0.77	1.13	1.11	0.73	0.81	0.91	2.14	2.10	3.64	2.67	1.26	1.91	1.38
Irán	0.19	0.98	2.71	1.92	1.68	1.53	0.68	0.64	0.53	0.83	0.85	0.80	0.89
Maldivas	2.78	2.55	2.98	3.34	4.92	7.38	7.31	8.59	9.58	8.13	10.43	12.51	13.41
Nepal	- 0.01	0.35	- 0.10	0.23	- 0.01	0.03	- 0.07	0.05	0.01	0.30	0.53	0.52	0.51
Pakistán	0.43	0.56	1.10	0.63	1.15	2.02	3.38	3.91	3.74	1.50	1.16	0.64	0.38
Sri Lanka	1.03	1.07	1.15	1.21	1.13	1.11	1.70	1.87	1.85	0.96	0.96	1.66	1.30
Mundo	4.37	2.60	1.87	1.60	1.73	2.16	2.98	3.58	2.96	2.09	2.22	2.36	1.90
Economías en Des	3.78	3.24	2.38	2.46	3.05	3.08	3.41	3.90	3.79	3.05	3.05	3.06	2.77
Sur Asia	0.68	1.02	1.35	0.92	1.00	1.15	1.96	1.93	2.91	2.10	1.16	1.56	1.18

Cuadro III. 21 Flujos de Entradas de FDI, %FBKF, 2000-2012

DIRECCIÓN AÑO	Entradas		Porcentaje de FBCF										
	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Afganistán	0.04	0.14	10.33	9.98	18.84	18.77	12.93	9.68	4.84	3.46	7.52	2.92	..
Bangladesh	5.53	3.38	3.01	2.90	3.43	5.98	5.33	3.97	5.64	3.23	3.75	4.33	..
Bután	0.75	0.93	2.00	1.52	17.41	0.64	1.48	3.50	3.16	1.13	..
India	3.27	4.68	4.57	2.83	2.69	2.89	6.61	6.18	10.83	8.00	3.87	5.90	..
Irán	0.72	3.55	9.50	6.72	6.03	5.92	2.77	2.71	1.85	3.12	3.21	2.93	..
Maldivas	10.55	9.10	11.67	12.45	11.69	12.09	12.25	15.83	16.43	14.17	18.40	21.77	..
Nepal	- 0.04	1.84	- 0.52	1.15	- 0.03	0.15	- 0.36	0.26	0.04	1.42	2.40	2.43	..
Pakistán	2.73	3.60	7.22	4.19	7.71	11.54	16.45	18.71	18.28	9.04	8.33	5.54	..
Sri Lanka	4.18	5.15	5.72	6.05	4.98	4.77	6.82	7.55	7.31	4.05	3.72	6.12	..
Mundo	20.16	12.29	9.10	7.75	8.21	10.00	13.46	15.88	13.05	9.58	10.15	10.55	..
Economías en Des	16.17	13.90	9.99	9.99	11.89	12.01	13.02	14.47	13.50	10.19	10.22	10.11	..
Sur Asia	2.96	4.32	5.65	3.68	3.59	4.01	6.65	6.35	9.38	6.98	3.94	5.33	..

Cuadro III. 22. Flujos de Entradas de FDI, *Stock* anual, 2000-2012Entradas de FDI *stock*, anual, 2000-2012

DIRECCIÓN AÑO ECONOMÍA	US Dólares a precios corrientes en millones												
	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Afganistán	17	18	68	126	313	584	822	1,010	1,105	1,180	1,392	1,475	1,569
Bangladesh	2,162	2,202	2,451	2,876	3,091	3,537	4,187	4,399	4,816	5,279	6,343	6,166	7,156
Bután	4	4	7	9	12	22	73	2	4	13	23	7	23
India	16,339	19,676	25,826	32,549	38,060	43,202	70,870	105,790	125,212	171,218	205,580	206,435	226,345
Irán	2,597	3,682	7,339	10,037	12,900	16,036	17,682	19,688	21,597	24,645	28,293	32,443	37,313
Maldivas	128	148	173	205	258	331	426	558	740	898	1,114	1,371	1,655
Nepal	72	116	110	125	125	127	120	126	127	166	253	348	440
Pakistán	6,919	5,545	6,110	7,195	7,606	10,209	13,682	25,621	16,473	17,673	19,828	20,916	25,395
Sri Lanka	1,596	1,517	1,713	1,942	2,175	2,447	2,927	3,530	4,283	4,687	5,008	5,990	6,765
Mundo	7,511,311	7,555,737	7,597,667	9,510,760	11,232,850	11,673,845	14,405,342	18,038,044	15,586,249	18,311,537	20,380,267	20,873,498	22,812,680
Economías en Des	1,771,481	1,853,848	1,798,465	2,056,805	2,395,358	2,798,291	3,456,059	4,611,525	4,367,449	5,295,644	6,515,703	6,896,963	7,744,523
Sur Asia	29,834	32,909	43,797	55,063	64,539	76,494	110,790	160,726	174,356	225,758	267,833	275,149	306,660

Fuente: recuperado el 20 de marzo del 2014, de <http://unctadstat.unctad.org/>

Anexo: Cuadros Capítulo IV

Cuadro IV.11. Participación de los países inversores en la India (Año financiero)
Montos en Rupias en Crores (US\$ en millones)

Posición	País	<u>2006-07</u>	<u>2007-08</u>	<u>2008-09</u>	<u>2009-10</u>	<u>2010-11</u>	<u>2011-12</u>	<u>2012-13</u>	<u>2013-14</u>	<u>Entradas</u>	% a total entradas (en términos de rupias)
		(Abril- Mar)	(Abril- Mar)	(Abril- Mar)	(Abril- Mar)	(Abril- Mar)	(Abril- Mar)	(Abril- Mar)	(Abril, 13- Feb., 2014)	<u>Acumulado</u> (Abril '00 a Feb. '14)	
1	Mauricio	28,759 (6,363)	44,483 (11,096)	50,899 (11,229)	49,633 (10,376)	31,855 (6,987)	46,710 (9,942)	51,564 (9,497)	27,104 (4,489)	368,229 (78,155)	37%
2	Singapur	2,662 (578)	12,319 (3,073)	15,727 (3,454)	11,295 (2,379)	7,730 (1,705)	24,712 (5,257)	12,594 (2,038)	22,982 (3,913)	113,164 (23,373)	11%
3	Reino Unido	8,389 (1,878)	4,690 (1,176)	3,840 (864)	3,094 (657)	12,235 (2,711)	36,428 (7,874)	5,797 (1,080)	20,399 (3,211)	100,857 (20,759)	10%
4	Estados Unidos	3,861 (856)	4,377 (1,089)	8,002 (1,802)	9,230 (1,943)	5,353 (1,170)	5,347 (1,115)	3,033 (557)	4,632 (778)	55,564 (11,899)	8%
5	Países Bajos	2,905 (644)	2,780 (695)	3,922 (883)	4,283 (899)	5,501 (1,213)	6,698 (1,409)	10,054 (1,856)	13,523 (2,205)	55,901 (11,171)	5%
7	Japón	382 (85)	3,336 (815)	1,889 (405)	5,670 (1,183)	7,063 (1,562)	14,089 (2,972)	12,243 (2,237)	8,723 (1,418)	78,817 (15,969)	4%
8	Chipre	266 (58)	3,385 (834)	5,983 (1,287)	7,728 (1,627)	4,171 (913)	7,722 (1,587)	2,880 (490)	2,880 (471)	35,209 (7,361)	3%
9	Alemania	540 (120)	2,075 (514)	2,750 (629)	2,980 (626)	908 (200)	7,452 (1,622)	4,684 (860)	5,864 (1,001)	31,376 (6,481)	3%
10	Francia	528 (117)	583 (145)	2,098 (467)	1,437 (303)	3,349 (734)	3,110 (663)	3,487 (646)	1,790 (297)	18,654 (3,870)	2%
11	Emir. Árabes	1,174 (260)	1,039 (258)	1,133 (257)	3,017 (629)	1,569 (341)	1,728 (353)	987 (180)	1,472 (240)	12,779 (2,663)	1%
TOTAL FDI ENTRADAS*		70,630 (15,726)	98,664 (24,579)	123,025 (27,331)	123,120 (25,834)	97,320 (21,383)	165,146 (35,121)	121,907 (22,423)	125,960 (20,766)	1,022,872 (214,170)	-

Fuente: *Department of Industrial Policy & Promotion* con datos del *Reserve Bank Of India*

*Incluye entradas bajo el esquema NRI del banco de la reserva India.

Nota: (i) acumulado país FDI capital de entrada (de Abril, 2000 a Febrero, 2014).

(ii) %aje en términos de US\$ & FDI entradas recibidas a través de FIPB/SIA+ RBI's Ruta Automática + adquisición de participaciones existentes únicamente.

Cuadro IV.12. Estados receptores de FDI por capital recibido¹ (de Abril, 2000 a Febrero, 2014)

No.	RBI's – Oficina regional ²	Estados	2011-12 (Abril - Mar)	2012-13 (Abril - Mar)	2013-14 (Abril, 13- Feb, 2014)	Entradas acumuladas (Abril '00 - Feb '14)	%aje a total entradas (en términos de US\$)
1	MUMBAI	MAHARASHTRA, DADRA & NAGAR HAVELI, DAMAN & DIU	44,664 -9,553	47,359 -8,716	19,544 -3,248	313,038 -66,585	31
2	NEW DELHI	DELHI, PART OF UP AND HARYANA	37,403 -7,983	17,490 -3,222	23,369 -3,813	191,950 -40,106	19
3	CHENNAI	TAMIL NADU, PONDICHERRY	6,711 -1,422	15,252 -2,807	11,538 -1,943	64,348 -13,023	6
4	BANGALORE	KARNATAKA	7,235 -1,533	5,553 -1,023	9,963 -1,653	59,408 -12,437	6
5	AHMEDABAD	GUJARAT	4,730 -1,001	2,676 -493	5,130 -835	44,229 -9,485	4
6	HYDERABAD	ANDHRA PRADESH	4,039 -848	6,290 -1,159	3,132 -532	40,023 -8,500	4
7	KOLKATA	WEST BENGAL, SIKKIM, ANDAMAN & NICOBAR ISLANDS	1,817 -394	2,319 -424	2,220 -364	12,724 -2,700	1
8	CHANDIGARH ³	CHANDIGARH, PUNJAB, HARYANA, HIMACHAL PRADESH	624 -130	255 -47	545 -88	6,109 -1,289	1
9	BHOPAL	MADHYA PRADESH, CHATTISGARH	569 -123	1,208 -220	696 -117	5,483 -1,114	0.5
10	KOCHI	KERALA, LAKSHADWEEP	2,274 -471	390 -72	411 -70	4,732 -981	0.5
11	PANAJI	GOA	181 -38	47 -9	101 -17	3,655 -788	0.4
12	JAIPUR	RAJASTHAN	161 -33	714 -132	184 -30	3,509 -715	0.3
13	BHUBANESHWAR	ORISSA	125 -28	285 -52	283 -47	1,900 -388	0.2
14	KANPUR	UTTAR PRADESH, UTTRANCHAL	635 -140	167 -31	145 -24	1,760 -371	0.2
18	REGION NOT INDICATED ³		53,851 -11,399	21,833 -4,004	48,685 -7,983	268,918 -55,478	25.9
SUB. TOTAL			165,146 -35,121	121,907 -22,424	125,960 -20,766	1,009,781 -212,031	100.00
19	RBI'S-NRI SCHEMES (de 2000 a 2002)		0	0	0	533 -121	-
GRAN TOTAL			165,146 -35,121	121,907 -22,424	125,960 -20,766	1,022,872 -214,170	-

1 Incluye componentes de capital social únicamente.

2 La región de flujos de FDI son clasificadas por RBI's – La oficina regional recibe FDI, manifestada por RBI, Mumbai.

3 Representa, flujos de entrada FDI a través de adquisiciones de participaciones existentes por transferencia de residentes a no residentes.

Cuadro IV.13. Flujos de entrada reportados y sus principales componentes en India, 2000-2014
(US\$ Millones)

No.	Año financiero (Abril- Marzo)	Inversión extranjera Directa (FDI)						Inversión por FII's (neto) Fondo de inversiones institucionales extranjeros (neto)
		Capital		Reinversión de utilidades +	Otro Capital +	FDI HACIA INDIA		
		Ruta FIPB /RBI's Ruta Automática/ Ruta M&A	Capital social de cuerpos sin incorporar #			Total Flujos de FDI	%aje de crecimiento sobre años previos (en US\$)	
AÑO FINANCIERO 2000-01 a 2013-14 (hasta enero 2014)								
1	2000-01	2339	61	1350	279	4029		1847
2	2001-02	3904	191	1645	390	6130	52%	1505
3	2002-03	2574	190	1833	438	5035	-18%	377
4	2003-04	2197	32	1460	633	4322	-14%	10918
5	2004-05	3250	528	1904	369	6051	40%	8686
6	2005-06	5540	435	2760	226	8961	48%	9926
7	2006-07	15585	896	5828	517	22826	155%	3225
8	2007-08	24573	2291	7679	300	34843	53%	20328
9	2008-09	31364	702	9030	777	41873	20%	-15017
10	2009-10 (P) (+)	25606	1540	8668	1931	37745	-10%	29048
11	2010-11 (P) (+)	21376	874	11939	658	34847	-8%	29422
12	2011-12 (P)	34833	1022	8206	2495	46556	34%	16812
13	2012-13 (P)	21825	1059	11025	2951	36860	-21%	27583
14	2013-14 (P) (abr.-ene. 2014)	18749	800	7363	1895	28807	-22%	
TOTAL		213,715	10,621	80,690	13,859	318,885		144,660

Fuente: (i) RBI Boletín de marzo de 2014 dt. 03/10/2014 (Cuadro N° 34 – entradas de inversión extranjera).

(ii) Los ingresos del la adquisición de participaciones en marzo de 2011, agosto de 2011 y octubre de 2011, incluye la FDI neta en la cuenta de transferencia de interés que participan en *Reliance Industries Ltd.* para *BP Exploration (Alpha)*.

(iii) El RBI había incluido Intercambio de Acciones de EE.UU. por \$ 3100 millones en virtud de los componentes de renta variable durante diciembre de 2006.

(iv) Los datos mensuales sobre los componentes de la inversión extranjera directa como por la cobertura de Desembolsos no están disponibles. Estos datos, por tanto, no son comparables con los datos de FDI de los años anteriores.

(v) Las cifras actualizadas por el RBI hasta enero de 2014.

Las cifras de los fondos propios de entidades no constituidas en sociedad para el 2010-11 son estimaciones.

(P) Todas las cifras son provisionales Un signo "+" con relación a las ganancias reinvertidas y otro capital para los años 2009-10, 2010-11, 2012-13 y 2013-14 se estiman como promedio de los dos años anteriores.

Cuadro IV.14. Flujos de entrada de inversión extranjera directa a India, 2000-2013
(MMR Rupias y US\$ Millones)

Año	Entradas Brutas/Inversiones brutas		Repatriación/Desinversión		FDI hacia India		FDI por India		FDI Neta		Inversión de portafolio Neta		Total	
	MMR	US\$ Millones	MMR	US\$ Millones	MMR	US\$ Millones	MMR	US\$ Millones	MMR	US\$ Millones	MMR	US\$ Millones	MMR	US\$ Millones
2000-01	184.04	4,031.00	-	-	184.04	4,031.00	34.80	759.00	149.24	3,272.00	118.20	2,590.00	267.44	5,862.00
2001-02	292.69	6,130.00	0.24	5.00	292.45	6,125.00	66.15	1,391.00	226.30	4,734.00	92.90	1,952.00	319.20	6,686.00
2002-03	246.81	5,095.00	2.84	59.00	243.97	5,036.00	88.03	1,819.00	155.94	3,217.00	45.04	944.00	200.98	4,161.00
2003-04	198.30	4,322.00	-	-	198.30	4,322.00	88.86	1,934.00	109.44	2,388.00	518.98	11,356.00	628.42	13,744.00
2004-05	272.34	6,052.00	2.87	65.00	269.47	5,987.00	102.02	2,274.00	167.45	3,713.00	413.12	9,287.00	580.57	13,000.00
2005-06	397.30	8,962.00	2.73	61.00	394.57	8,901.00	260.32	5,867.00	134.25	3,034.00	553.57	12,494.00	687.82	15,528.00
2006-07	1,030.37	22,826.00	3.85	87.00	1,026.52	22,739.00	677.42	15,046.00	349.10	7,693.00	318.81	7,060.00	667.91	14,753.00
2007-08	1,398.84	34,844.00	4.66	116.00	1,394.21	34,729.00	756.43	18,835.00	637.76	15,893.00	1,106.19	27,433.00	1,743.95	43,326.00
2008-09	1,914.00	41,902.00	7.00	165.00	1,907.00	41,737.00	905.00	19,365.00	1,000.00	22,372.00	- 651.00	-14,031.00	349.00	8,341.00
2009-10	1,796.00	37,745.00	218.00	4,638.00	1,578.00	33,107.00	718.00	15,144.00	858.00	17,966.00	1,540.00	32,396.00	2,398.00	50,362.00
2010-11	1,643.00	36,047.00	319.00	7,018.00	1,324.00	29,029.00	783.00	17,195.00	541.00	11,834.00	1,394.00	30,293.00	1,935.00	42,127.00
2011-12	2,198.54	46,556.00	650.38	13,599.00	1,548.16	32,957.00	526.79	11,097.00	1,021.37	21,860.00	851.26	17,171.00	1,872.63	39,031.00
2012-13	1,864.98	34,298.00	399.16	7,345.00	1,465.82	26,953.00	387.22	7,134.00	1,078.60	19,819.00	1,465.59	26,891.00	2,544.19	46,710.00

Notas: Fuente Banco de la Reserva India

- 1 Los datos para 2009-10, 2010-11 y 2011-12 son provisionales.
2. Datos 1995-96 incluye en adelante la adquisición de acciones de empresas de la India por parte de no residentes en la Sección 6 de FEMA, 1999. Los datos sobre este tipo de adquisiciones se incluyen como parte de la FDI desde enero de 1996.
3. Los datos sobre la FDI se han revisado desde 2000-01 con mayor cobertura para acercarse a las mejores prácticas internacionales.
- 4 Signo (-) negativo indica salida de.
5. Los datos de inversión directa para 2006-07 incluyen canje de acciones de 3.1 mil millones.

Cuadro IV.15. Balanza de Pagos de India, resumen 2001-2013
(USDS MMD)

Concepto	2001-13		
	Créditos	Débitos	Neto
A. Cuenta Corriente			
I. Mercancías	174,762	270,122	(95,365)
II. Invisibles [a+b+c]	139,851	72,628	67,221
a) Servicios	87,013	51,288	35,725
i) Viajes	11,188	8,539	2,646
ii) Transportación	10,086	10,207	(123)
iii) Seguros	1,443	1,028	417
iv) Gobierno, no incluido	-	-	-
en otro rubros	438	568	(131)
v) Misceláneos	63,836	30,937	32,895
b) Transferencias	43,552	2,106	41,446
i) Oficiales	655	423	234
ii) Privadas	42,869	1,681	41,188
c) Ingreso	9,312	19,238	(9,969)
i) Ingreso de inversión	8,333	17,876	(9,541)
ii) Compensación a empleados	979	1,356	(377)
Total Cuenta corriente [I+II]	314,613	342,754	(28,143)
	-	-	-
B. Cuenta de Capital			
1. Inversión extranjera (a+b)	154,349	126,998	27,353
a) Directa	27,526	15,190	12,340
b) Portfolio	126,819	111,814	15,005
2. Prestamos [a+b+c]	73,325	57,693	15,630
a) Asistencia Externa	4,973	3,519	1,453
i) Por India	43	190	(146)
ii) Para India	4,933	3,332	1,604
b) Prestamos comerciales	-	-	-
(MP y LP)	18,263	11,137	7,127
i) Por India	1,195	1,075	119
ii) Para India	17,069	10,063	7,004
c) Créditos de corto plazo	-	-	-
Para India	50,085	43,039	7,052
3. Capital Bancario [a+b]	52,723	45,972	6,750
a) Banca Comercial	52,112	45,521	6,591
i) Activos	13,174	13,437	(263)
ii) Pasivos	38,932	32,087	6,846
De los cuales Depósitos de No-Residentes	34,325	29,203	5,122
b) Otros	615	452	161
4. Servicio de la deuda	-	274	(274)
5. Otro Capital	11,524	13,746	(2,222)
Total Cuenta de Capital [1 a 5]	291,916	244,691	47,226
C) Errores y Omisiones	815	859	63
D) Saldo total [A+B+C]	607,394	588,248	19,148
E) Movimientos Monetarios [i+ii]	3,720	22,868	(19,148)
i) F.M.I.	-	-	-
ii) Reservas externas	3,720	22,868	(18,795)
(Incremento-/Decremento+)	-	-	-

Fuente: Elaboración propia con datos del *Reserve Bank of India*.

Nota: 1. Datos para 2012-13 son preliminares, para 2011-12 están parcialmente revisados.

2. El total puede no coincidir debido al redondeo.

Cuadro IV.16. India posiciones de Inversión Directa salidas (OFDI) (Top 20), a fines de 2012
(US Dólares, Millones)

Inversión en:	Posición de inversión directa en el exterior	Posición de capital hacia el exterior (neto)	Posiciones de instrumentos de deuda externa				
			(Neto)	Deuda Neta		Instrumentos de deuda Bruto	
				Deuda externa residentes intermediarios financieros (neto)	Deuda externa: empresas residentes que no son intermediarios financieros (neto)	Instrumentos de deuda en DIE (brutos)	Instrumentos de deuda pasivos de DI a DIE (bruto) (inversión en contrasentido)
Inversión total	79,857	65,871	13,986	928	13,058	21,096	7,110
Singapur	21,481	17,722	3,759	2,029	1,730	4,831	1,072
Mauricio	12,355	9,144	3,211	111	3,100	3,318	107
Países Bajos	11,134	10,102	1,032	2	1,030	1,075	43
EEUU	7,066	3,999	3,067	227	2,840	3,274	206
Emiratos Árabes Unidos	3,874	3,007	868	11	856	1,021	154
Jersey	3,138	2,840	298	0	298	298	0
Reino Unido	2,158	1,793	365	53	312	483	117
Bahrain, Reino de	1,921	763	1,158	1,155	3	2,759	1,601
Federación Rusa	1,841	1,575	266	119	147	284	18
Islas Vírgenes Británicas	1,699	1,483	216	5	211	225	9
Chipre	1,673	1,553	121	7	113	127	7
Suiza	1,660	1,538	122	68	54	321	199
Canadá	1,188	980	209	161	48	301	92
Corea, República de	805	719	86	0	86	87	0
Colombia	785	785	0	0	0	0	0
Bermuda	738	733	5	0	5	5	0
Australia	720	626	94	0	94	94	1
Sri Lanka	522	182	340	14	326	341	1
Isla del Hombre	509	507	3	0	3	3	0
Nepal	401	392	9	0	9	35	26

Notas

La tabla Top 20 excluye los datos de los países que pueden estar en el top 20, pero cuyos datos fueron suprimidos debido a la confidencialidad.

Las posiciones de inversión directa son negativas cuando las reclamaciones de un inversionista directo (capital y/o de deuda) en su empresa de inversión directa son inferiores a las pretensiones de la empresa de inversión directa (renta variable y/o de deuda) en su inversor directo. Las posiciones de inversión directa también pueden ser negativas debido a las utilidades acumuladas negativas (que puede ser el resultado de la acumulación de utilidades reinvertidas negativas).

Las celdas en blanco reflejan datos no disponibles o no aplicables y casillas con "c" refleja los datos que fueron suprimidos por la economía declarante para preservar la confidencialidad.

Los totales pueden no ser igual a la suma de sus componentes debido al redondeo. "0" se refiere a las cantidades que son menos de +/- \$ 500,000, o montos reportados como "0".

Fuente de datos: Encuesta Coordinada de Inversión Directa (CDIS)

Cuadro IV.17. Las MNC's Indias de las top 100 no-financieras de las economías en desarrollo y en transición, ordenadas por activos extranjeros, 2011^a (Millones de dólares y número de empleados)

Clasificación por:		Empresa	Economía nacional	Industria ^c	Activos		Ventas		Empleados		TNI ^b (%)
Activos externos	TNI ^b				Externo	Total	Externo	Total	Externo ^d	Total	
22	43	Tata Steel Ltd	India	Productos de Metal	17 079	28 396	20 308	27 612	36 393	77 871	60.1
23	54	Tata Motors Ltd	India	Automóviles	17 063	27 951	23 172	34 417	19 047	58 618	53.6
31	68	Bharti Airtel Ltd	India	Telecomunicaciones	14 910	30 290	4 460	14 856	6 460	13 124	42.8
38	91	Oil and Natural Gas Corp Ltd	India	Petróleo expl./ref./distr.	12 110	44 675	4 422	30 410	3 896	32 826	17.8
45	40	Hindalco Industries Ltd	India	Diversificado	10 292	19 556	12 800	16 792	11 481	20 000	62.1
71	48	Tata Consultancy Services	India	Otros servicios	5 661	7 983	9 272	10 247	17 748	238 583	56.3
84	31	Suzlon Energy Ltd	India	Diversificado	4 232	6 293	2 759	4 380	9 064	13 000	66.7
99	88	Reliance Communications Ltd	India	Telecomunicaciones	2 994	17 876	1 083	4 235	3 458	24 460	18.8

Fuente: elaboración propia con datos de *UNCTAD WIR* 2013, Web table 28. Recuperado el 14 de mayo del 2014, de <http://unctad.org/en/Pages/DIAE/World%20Investment%20Report/Annex-Tables.aspx>.

^a Todos los datos se basan en informes anuales de las empresas a menos que se indique otra cosa; corresponde al ejercicio del 1 abril 2011-31 marzo 2012.

^b TNI, índice de transnacionalización se calcula como el promedio de estas tres relaciones: activos extranjero y activos totales, ventas en el extranjero y ventas totales, y empleo en el extranjero y empleo total.

^c Clasificación de las empresas por sectores ajusta a la Clasificación Industrial Uniforme de los Estados Unidos tal como el usado por la Comisión de Valores y Bolsa de Estados Unidos (SEC).

^d En varios casos, los datos de empleo en el extranjero se calculan aplicando el porcentaje de empleo en el extranjero en el empleo total del año anterior al empleo total de 2011.

^e En lugar de las cifras de 2011, se han utilizado los datos de 2010.

Bibliografía Capítulo I. Aproximaciones a las teorías de inversión extranjera directa

- Aliber, R.Z. (1970) "A theory of foreign direct investment", en Kindleberger, C.P. (ed.) *The international corporation: a symposium*, MIT Press. Cambridge.
- Bellak, C. (2000) "The investment development path of Austria", *Department of Economics Working Paper Series*, Vienna University of Economics & BA, No. 75, november.
- Bordo, M.D., Taylor, A.M. & Williamson, J.G. (2003) *Globalization in historical perspective*, University of Chicago Press, Chicago.
- Brewer, T.L., Young, S. & Guisinger, S.E. (2003) (eds.) *The new economic analysis of multinationals*, Edward Elgar, Cheltenham.
- Buckley, P.J. & Casson, M.C. (2003) "Models of the multinational Enterprise" en Brewer, T.L., Young, S. & Guisinger, S.E. (eds.), pp. 17-44.
- Cantwell, J.A., T.A.B. Corley and J.H. Dunning, (1986) "An exploration of some historical antecedents to the modern theory of international production", in G. Jones and P. Hertner, (eds.), *Multinational: Theory and History*, Farnborough: Gower.
- Cantwell, J. (2000) "A survey of theories of international production", en Pitelis, C.N. y Sudgen, R. (eds.) pp.1-56.
- Casson, M. (1991) "Internalization theory and beyond", en Buckley, P.J. (ed.) *Recent research on the multinational enterprise*, pp. 4-27, Edward Elgar, London.
- Caves, R.E. (1971) "International Corporations: the industrial economics of foreign investment", *Económica*, 38, pp. 1-27.
- _____ (1996) *Multinational Enterprise and Economic Analysis* 2nd. edition, Press Syndicate of the University of Cambridge, New York.
- Dunning, J.H. (1973), "The determinants of international production", *Oxford Economic Papers, New Series*, Vol. 25, No. 3 (Nov., 1973), pp. 289-336
- _____ (1981), "Explaining the international direct investment position of countries: toward a dynamic or development approach", *Weltwirtschaftliches Archiv*, 117, pp. 30-64.
- _____ (1988), *Explaining International Production*, Unwin Hyman, London.
- _____ (1988a), "The Eclectic Paradigm of International Production: a restatement and some possible extensions", *Journal of International Business Studies* (1988) 19, 1-31
- _____ (1988b), *The globalization of business, the challenge of the 1990s*, Routledge, Londres
- _____ (1993a) "Introduction: the nature of transnational corporations and their activities", en Dunning, J.H. (1993), pp.1-16.
- _____ (ed.) (1993) *The Theory of Transnational Corporations*, *The United Nations Library on Transnational Corporations*, vol. 1, Routledge, Londres.
- _____ (2000) "The eclectic paradigm of international production, a personal perspective", en Pitelis, C.N. y Sudgen, R. (eds.) pp. 119-139

_____ (2002a) Theories and paradigms of international business activity. *The selected essays of John H. Dunning*, Volume 1, Edward Elgar, Cheltenham, UK.

_____ (2002b) Global capitalism, FDI and competitiveness. *The selected essays of John H. Dunning*, Volume 1, Edward Elgar, Cheltenham, UK.

_____ (2003) "Location and the multinational enterprise: a neglected factor" en Brewer, T.L., Young, S. & Guisinger, S.E. (eds.), *The new economic analysis of multinationals*, pp. 45-69

_____ (2004) "Globalization reviewed", *Transnational corporations*, vol. 13, no. 2, pp. 95-102.

Dunning, J.H., Lundan, Sarianna M. (2008a), "Facts, theory and history, Introduction: the nature of multinational enterprise, en Dunning, J. H., Lundan, Sarianna M. (2008), pp.1-16 en *Multinational enterprises and the global economy* 2nd edition, Edward Elgar Publishing Co., Cheltenham, UK.

_____ (2008) *Multinational enterprises and the global economy* 2nd edition, Edward Elgar Publishing Co., Cheltenham UK.

Dunning, J.H. & Narula, R. (1996) "The investment development path revisited: some emerging issues" en Dunning, J.H. & Narula, R. (eds.) *Foreign direct investment and governments. Catalysts for economic restructuring*, pp. 1-41, Routledge, Londres.

Duran, J.J. (2001) *Estrategia y economía de la empresa multinacional*, Ediciones pirámide, Madrid.

FMI, "Manual de la balanza de pagos y posición de inversión internacional", 6ta. Edición 2009.

Graham, E. & Krugman, P. (1991) *Foreign direct investment in the United States* (2nd. Ed.) Institute for International Economics, Washington, DC

Hymer, S. H. (1960) *The international operations of national firms: a study of direct foreign investment*, The MIT Press (1976).

Johanson, J. & Vahne, J.E. (1977) "The internationalization process of the firm: a model of knowledge development and increasing foreign market commitments", *Journal of international business studies*, vol. 8, pp-23-32.

_____ (2009) The Uppsala internationalization process model revisited: From liability of Foreignness to Liability of Outsidership, *Journal of International Business Studies*, Vol. 40, No. 9 (Dec., 2009), pp. 1411-1431

Johanson, J. & Wierdersheim, P.F. (1975) "The internationalization of the firm. Four swedish cases", *Journal of management studies*, 12, pp. 305-322.

Kindleberger, C.P. (1969) *American Business Aboard: six lectures on direct investment*, Yale University Press, New Haven.

Kojima, K. (1978) *Direct foreign investment: a japanese model of multinational business operations*, Croom Helm, London.

Kojima, K. & Ozawa, T. (1984) "Micro –and macro- economic models of direct foerign investment: Toward a synthesis", *Hitotsubashi Journal of Economics*, 25, 1-20 june.

_____ (1985) "Toward a theory of industrial restructuring and dynamic comparative advantage", *Hitotsubashi Journal of Economics*, 26 (2), 136-145 december.

Lall, S. (1976) "Theories of direct foreign private investment and multinational behaviour", *Economic and political weekly*, 11, 31-33, August.

_____ (1996). "The investment development path: some conclusions", en John .H. Dunning and Rajneesh Narula (eds.), *Foreign Direct Investment and Governments* (London and New York: Routledge), pp. 423-441.

Naim, Moisés, (1986), "¿Por qué una empresa invierte en otro país? Análisis crítico de algunas teorías sobre los determinantes de las inversiones extranjeras directas., en *El Trimestre Económico*, Vol. 53, No. 210(2) (Abril-Junio de 1986), pp. 225-25

Narula, R. (1996) *Multinational investment and economic structure. Globalization and competitiveness*, Routledge, London.

Narula, R. y Dunning, J.H. (2000) "Industrial development globalization and multinational enterprises: new realities for developing countries, *Oxford Development Studies*, June, 28 (2), pp. 141-167

Ozawa, T. (1979) *Multinationalism, japanese style: the political economy of outward dependency*, Princenton University Press, Princenton.

Ozawa, T. (1982) "A newer type of foreign investment in third world resource development", *Rivista Internazionale de Scienze Economiche e Commerciali*, 29 (12), dicember.

Ozawa, T. y Castello, S. (2001) "Multinational corporations and endogenous growth: an eclectic-paradigmatic analysis", *East-West center working papers, economic series*, No. 27, May

Pitelis, C.N. y Sudgen, R. (eds.) (2000) *The nature of trasnational firm*, Routledge, London.

Teece, D.J. (1981) "The multinational Enterprise: market failure and market power considerations", *Sloan Managment Review*, 22, pp. 3-17

Vernon, R. (1966) "International investment and international trade in the product cycle", *Quaterly Jorunal of Economics*, 80, pp. 190-207

Williamson, K. (1975) *Markets and Hierarchies*, New York: Free press.

_____ (1981) "The modern corporation: origins, evelution, attributes", *Journal of economic literatura* 19, 4: 1537-68.

Bibliografía Capítulo II. Inversión extranjera directa y globalización

Altvater E. & Mahnkopf, B. (2002) *Las limitaciones de la globalización, economía, ecología y política de la globalización*, S. XXI editores en coedición con Centro de Investigaciones Interdisciplinarias en Ciencias Sociales UNAM, México 2002.

Bagli, S. & Adhikary, M. (2014), *FDI inflow and economic growth in India an empirical analysis*, *Economic Affairs*: 59(1): 23-33 March, 2014.

Bettelheim, C. (1965) "Planificación y crecimiento acelerado", FCE, México p.31, citado en Novelo, F., *El desarrollo económico y social en América Latina: el doble atraso, serie estudios y perspectivas* No. 150 CEPAL (2014)

Correa, E. y Vidal, G. (1998) *El concepto de desarrollo y su transformación*, en *Ciencia Económica. Transformación de Conceptos*. Siglo XXI editores, México, 1998

El financiero, Banco central de India sube tasa de interés para contener inflación, México del 20 de septiembre 2013.

Ervin, J. & Smith, A. (2008) *Globalization: A Reference Handbook Contemporary world issues* Editio ABC-CLIO, 2008

Gazol, A. (2006) "México en la construcción de un nuevo orden económico internacional", en *La reconstrucción de la política exterior de México: principios, ámbitos, acciones*. Jorge E. Navarrete (coord.). CIICH-UNAM

Hymer, S. H. (1960): "The International Operations of National Firms: A Study of Direct Foreign Investment". Tesis Doctoral. Publicada póstumamente en The MIT Press, 1976. Cambridge, Mass.

International Monetary Fund (FMI) (1993), *Balance of Payments Manual*, fifth edition, International Monetary Fund, Washington, DC.

_____ (2009) *Manual de la balanza de pagos y posición de inversión internacional*, 6ta. Edición 2009.

OCDE (2008) *Definición Marco de la Inversión Extranjera Directa* 4ta. Edición, 2008.

_____ (2008^a) *Glossary of Foreign Direct Investment Terms and Definitions*, 2008.

Levitt, K. (1970) *Silent surrender: the multinational corporation in Canada*, Toronto Macmillan of Canada first edition published in 1970 reprinted in 2002.

Ohmae, K., (1990) *The borderless world*, Collings, London 1990

_____ (1995) *The end of the nations state*, Free Press, New York, 1995

Soros, G. (2002), *Globalización*, Planeta, España, 2002.

UNCTAD (2013), *The World Investment Report 2013, Las cadenas de valor mundiales, inversión y comercio para el desarrollo*, UNCTAD, Nueva York y Ginebra 2013.

Bibliografía Capítulos III y IV Datos históricos, económico e inversión extranjera directa en India

Aggarwal, R. & Weekly, J.K. (1982) *Foreign Operations of Third World Multinationals: A Literature Review and Analysis of Indian Companies*, *The Journal of Developing Areas*, Vol. 17, No. 1 (Oct., 1982), College of Business, Tennessee State University, pp. 13-30.

Amsden, A. *The rise of the "rest". Challenges to the West from late-industrializing economies*. Oxford: Oxford University Press, 2001.

Arvind Virmani (2001), "India's 1990-91 Crisis: Reforms, Myths And Paradoxes", *Planning Commission Working Paper No. 4 /2001-PC*, December 2001, p. 37

Bhaduri, A. *Desenvolvimento como dignidade. A busca do pleno emprego*. Brasília: Thesaurus Editora, 2008.

Bhalla, A.S. (1998), *Sino-Indian Liberalization: The Role of Trade and Foreign Investment*, *Economics of Planning* 31: 151-173, 1998 Kluwer Academic Publishers, Netherlands.

Banik, A. & Bhaumik, P., *Foreign capital inflows to China, India and the Caribbean: trends, assessments and determinants*, Palgrave

Boltvinik, J. (2014), *Crecimiento rápido y persistencia de la pobreza en la India, la visión de tres destacados observadores de India: Sen, Drèze y Sainath*. *La Jornada, Economía Moral*, 9 de mayo 2104.

- Bustelo, P. (2007), ¿Chindia o China más India? Complementariedad y competencia económicas entre dos gigantes asiáticos, IX Reunion de Economía Mundial, Departamento de Economía Aplicada, Facultad de ciencias económicas y empresariales, Universidad Complutense de Madrid, Campus Somosaguas, Madrid, abril de 2007.
- Callender, J T (1794), The political progress of Britain; or, An impartial history of abuses in the government of the British empire, in Europe, Asia, and America. From the Revolution in 1688, to the present time. The whole tending to prove the ruinous consequences of the popular system of taxation, war, and conquest, Philadelphia, Printed by Wrigley and Berriman, 1794.
- Central Intelligence Agency (US) 2014, The World Factbook, recuperado el 10 de junio del 2014, de https://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/geos/print/country/countrypdf_in.pdf
- CEPAL (2011), La inversión extranjera directa en América Latina y el Caribe 2011, Naciones Unidas.
- _____ (2012), La inversión extranjera directa en América Latina y el Caribe 2012, Naciones Unidas.
- _____ (2013), La inversión extranjera directa en América Latina y el Caribe 2013, Naciones Unidas.
- Chalapati, K.S. & Dhar, B., (2011) Indias's FDI Inflows: trends and concepts, Research and Information System for Developing Countries & Institute for Studies in Industrial Development, New Delhi, India.
- Costa Lima, M. (2009) Impactos da presente crise financeira mundial na Cooperação Sul-Sul: Brasil, Mercosul, Índia e China. Trabalho apresentado no Encontro Internacional ABRI-ISA, Rio de Janeiro, 22 a 24 de julho de 2009.
- _____ (2010) Repensando as teorias do desenvolvimento na América Latina e na Índia, Desigualdade & Diversidade – Revista de Ciências Sociais da PUC-Rio, nº 7, jul/dez, 2010, pp. 137-152
- Cuervo-Cazurra, A. (2008). The multinationalization of developing country MNEs: the case of multilatinas. *Journal of International Management* 14 (2) (june): 138-154.
- Deaton, A., (2002) ¿Se está reduciendo la pobreza?, Finanzas y desarrollo, junio 2002, International Monetary Fund, Washington, DC.
- Dornbusch R (1992) "The case for trade liberalization in developing countries". *J Econ Perspect* 6(1):69–85
- Dua, P. & Rashid, A. Foreign direct investment and economic activity in India, *Indian Economic Review*, New Series, Vol. 33, No. 2 (July-December 1998), pp. 153
- Dunning, J. H., & Lundan, S. M. (2008). *Multinational enterprises and the global economy* (2nd ed.). Cheltenham: Edward Elgar
- East India Company, [London], [1683] At a court of committees for the honourable the East-India company, holden the 10th day of August, East-India company, 1683.
- Economist (2008). The Challengers. *The Economist*, January 10, 2008.
- Farndon, J. (1997) *Concise Encyclopedia*. Dorling Kindersley Limited. p. 455.
- Frank, I. (1980), *Foreign enterprise in developing countries*. The Johns Hopkins University Press, a supplementary paper of the Committee for Economic Development, Baltimore Maryland.
- Freeman, O., (1981) *The multinational company: instrument for world growth*, Praeger Publisher, New York.
- Golstein, A. (2007). *Multinational companies from emerging economies*, New York, Palgrave Macmillan.

Gosh, J. (1995) "State intervention in the macroeconomy", en *Macroeconomics*, Patnaik, Prabhat (ed.), Oxford University Press, New Delhi.

Government of India (GI 2006). Foreign direct investment policy. Department of Industrial Policy & Promotion, Ministry of Commerce & Industry.

Goyal, Ashima (2011). Inflationary pressures in South Asia. Macroeconomic Policy and Development Division, Working Paper Series, No. 11/14, United Nations Economic and Social Commission for Asia and the Pacific (UN-ESCAP), Bangkok.

Guillen, M. & Garcia-Canal, E. (2011). Las nuevas multinacionales, las empresas españolas en el mundo. Editorial Planeta, España.

Hanse, M. (2007) Outward foreign direct investment from India: theory and evidence. Centre for Business and Development Studies, Denmark, working paper No. 8, 2007

Heeren, A. H. L. (1834) A manual of the history of the political system of Europe and its colonies, from its formation at the close of the fifteenth century to its re-establishment upon the fall of Napoleon Oxford : D.A. Talboys, 1834

Heyzner, N & Kumar, N. (2012). Regional Cooperation for Inclusive and Sustainable Development. South and South-West Asia Development Report 2012-2013, *Economic and Social Commission for Asia and the Pacific South and South-Asia Office (ESCAP)*, United Nations, Routledge, New Delhi, India.

Hymer, S.. Las empresas multinacionales y la ley del desarrollo desigual, La economía y el orden mundial en el año 2000, Jagdish Bhagwati y World Law Funds (comps.), Siglo XXI Editores, Mexico, 1976, citado en Fajnzylber, F., *Industrialización e internacionalización en la América Latina*, Lecturas 34, Fondo de Cultura Económica, Mexico, 1980.

International Monetary Fund (FMI) (1993), Balance of Payments Manual, fifth edition, International Monetary Fund, Washington, DC.

_____ (2000), Annual Report 2000, International Monetary Fund, Washington, DC.

_____ (2003), Estadísticas de la deuda externa, guía para compiladores y usuarios 2003, International Monetary Fund, Washington, DC.

_____ (2007), Perspectivas de la economía mundial, globalización y desigualdad, octubre 2007, International Monetary Fund, Washington, DC.

_____ (2010), Perspectivas de la economía mundial, recuperación, riesgo y equilibrio, octubre 2010, International Monetary Fund, Washington, DC.

_____ (2014), Statistics, International Monetary Fund, Washington, DC.

Irigoyen, J. (2013) El sector farmacéutico de la India. Oficina Económica y Comercial de la Embajada de España en Mumbai, julio 2013.

Jimenez, E. (2012) El mercado de maquinaria Textil en la India, Oficina Económica y Comercial de la Embajada de España en Mumbai, marzo 2012.

Kohli, A. (2006). Politics of economic growth in India, 1980–2005, Part II: The 1990s and beyond, *Economic and Political Weekly*. April, 8, 1361–1370

Kumar, N. (1990) Multinational Enterprises in India. Industrial distribution, characteristics and performance, NY, Routledge.

_____ (1996) “India. Industrialization, liberalization and inward and outward foreign direct investment” en Dunning, J.H. & Narula, R. (eds.) *Foreign direct investment and governments. Catalysts for economic restructuring*, pp. 349-379, Routledge, Londres.

Khurana, Nishtha, (2007) *Crisis Prevention and Capital Controls in India: perpectives from capital account in the current scenario, en Finance-led capitalism?: Macroeconomic effects of changes in the financial sector-*Marburg: Metropolis-Ver l., p. 183-215 October 2007.

Krugman, P. (2012) ¡Detengamos esta crisis ya!, Editorial Paidós Mexicana, Crítica S.L.

Li, P. (2003). Toward a geocentric theory of multinational evolution: the implications from the Asian MNEs as Latecomers. *Asia Pacific Journal of Management* 22 (2) (june): 217-242.

Lichtensztejn, S. (coord.) (2014) *Inversión extranjera directa en países en desarrollo, emergentes y en transición*. Universidad Veracruzana-UNAM, Xalapa, México.

Mathews, J. (2002). *Dragon multinational: a new model of global growth*. New York: Oxford University Press.

Ministry of Commerce and Industry (MCI 2001) “Statement on Industrial Policy July 24, 1991”, in *Handbook of Industrial Policy and Statistics*, 2001.

_____ (MCI, 2012), 04 abril 2012, Circular No. 1 de 2012 Department of Industrial Policy & Promotion.

_____ (MCI 2011) “Annual Report 2010-2011”, Government of India, Department of Industrial Policy & Promotion, 2011.

_____ (MCI, 2012a), 20 September 2012, “Press Notes No. 4, 5, 6, 7 and 8”, Circular No. 41, Reserve Bank of India, 10 October 2012.

_____ (MCI 2012) “Annual Report 2011-2012”, Government of India, Department of Industrial Policy & Promotion, 2012.

Nayyar, D. (2000), *Mundialización y estrategia de desarrollo*, Seminario del Alto Nivel sobre Comercio y desarrollo: orientaciones para el siglo XXI, UNCTAD X, Bangkok, 12 de febrero del 2000.

OECD, *Benchmark Definition of Foreign Direct Investment*, Fourth Edition, 2008, p. 158.

OMC (2001), *Comision sobre macroeconomía y salud, Invertir en salud para el desarrollo económico*, Organización Mundial de la Salud, Ginebra, diciembre 2001.

Organización Internacional del Trabajo (2009), *The Financial and Economic Crisis: A Decent Work Response*, Ginebra Suiza, OIT/Instituto Internacional de Estudios Laborales.

Pacek, N. y Thorniley, D. (2008), *Oportunidades en los mercados emergentes*, The Economist, Cuatro-media, Inc. Profile Books, Perú 2008.

Panagariya, A. (2006): *China and China: Trade and Foreign Investment*”, Working Paper, n° 302, Stanford Center for International Development.

Pattnaik, R. K., Rangachari, M. R., Srinivas, I. (2002), *Report of the Committee on Compliation of Foreign Direct Investment in India*, The Reserve Bank of India (RBI), Mumbai, India.

Polanyi, K.(2013) *From the great transformation to the great financialization, on Karl Polanyi and other essays* Frenwood Publishing London & New York

- Ramamurti, R. & Singh, J. (2009) *Emerging multinational from emerging markets*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Rao, V. V. B. (1996). Indian economic reforms and ASEAN-India economic relations. *Journal of Asian Economics*, 7(4), 759–768.
- Reserve Bank of India (2012), 10 octubre 2012, Circular No. 41, Reserve Bank of India, 2012.
- _____ (2014) RBI Monthly Bulletin, May 2014 Vol LXVIII number 5, May 12, 2014.
- Rifkin, J. (1996), *El fin del trabajo, nuevas tecnologías contra puestos de trabajo: el nacimiento de una nueva era*. Editorial Paidós, México 1996.
- Rodríguez, P. (2005), Inestabilidad e inversión extranjera en México. En *Consecuencias financieras de la globalización*, Correa, E. Girón, A., Chapoy, A. (comps). H. Cámara de Diputados LIX legislatura, UNAM, IIEC, Miguel Ángel Porrúa (Eds.).
- Rosenthal, G., El papel de la inversión extranjera directa en el proceso de integración de Centroamérica, en Torres Rivas, E. *Centroamérica: Hoy, Siglo XXI Editores*, México 1976, pp. 119-159, citado en Fajnzylber, F., *Industrialización e internacionalización en la América Latina*, Lecturas 34, Fondo de Cultura Económica, Mexico, 1980.
- Sens, A. (2012). Introduction to global politics, instructional video series. Multinational corporations. Faculty of Arts University of British Columbia.
- Schumpeter, J. (1978) [1ra. ed. 1944], *Teoría del desenvolvimiento económico, una investigación sobre ganancias, capital, crédito, interés y ciclo económico*, Fondo de Cultura Económica, México, 1976.
- Shah, A. India's Experience with Capital Flows: The Elusive Quest for a Sustainable Current Account Deficit, National Bureau of Economic Research, Working Paper 11387, May 2005.
- Sistema Económico Latinoamericano y del Caribe (SELA) (2010), *La economía de la India y sus relaciones comerciales con países de América Latina y el Caribe en el período 2009 – 2010*, XXXVI Reunión Ordinaria del Consejo Latinoamericano Caracas, Venezuela 27 al 29 de octubre de 2010.
- Soros, G., *El nuevo paradigma de los mercados financieros, para entender la crisis económica actual*, Taurus. Santillana Ediciones Generales S.L., Madrid, 2008.
- Spear, Percival (2001) *Historia de la india Vol. II Fondo de Cultura Economica, Mexico 2001*
- Srinivasan TN (2002) Foreign trade policies and India's development. In: Kapila, U. (ed) *Indian economy since independence*. Academic Foundation, New Delhi.
- Srivastava, S. (2003), What is the true level of FDI flows to India?, *Economic and Political Weekly*, vol. 38, No. 7, 15 feb., 608-10.
- Stiglitz, J., Sen, A. y Fitoussi, J.P. (2009), Informe de la comisión sobre la medición del desarrollo económico y el progreso social, Comisión Stiglitz, recuperado el 22 de junio del 2014, de <http://www.stiglitz-sen-fitoussi.fr/en/index.htm>
- Tkatchenko, L. (2001) The Successes and Failures of “the Kerala Model” Social Development without Economic Diversification, York University, summer 2001.
- UNCTAD (1996). *The World Investment Report 1996: Investment, trade and international policy arrangement*. Geneva: United Nations.
- _____ (1998). *The World Investment Report 1998: Trends and Determinants*. New York and Geneva. United Nations.

_____ (2003). The world investment report 2003: FDI policies for development: National and international perspectives. Geneva. United Nations.

_____ (2004), India's Outward FDI: A Giant Awakening?, 20th October 2004, recuperado el 28 de Abril del 2014, de http://unctad.org/en/Docs/diteiib20041_en.pdf

_____ (2007), World Investment Report: FDI and natural resources, 2007, Geneva: United Nations.

_____ (2008), World Investment Report, 2008, Transnational Corporations and the Infrastructure Challenge. Geneva: United Nations.

_____ (2009), El papel de los acuerdos internacionales de inversión en la atracción de inversión extranjera directa hacia los países en desarrollo, 2009, Nueva York y Ginebra, Naciones Unidas.

UNCTAD (2011). The World Investment Report 2011: Non-equity modes of international production and development. Geneva, United Nations.

_____ (2013), The World Investment Report 2013 global value chains: investment and trade for development Geneva: United Nations.

United Nations, UN (2001), Informe sobre el desarrollo humano 2001, Programa de Desarrollo de Naciones Unidas, Nueva York, 2001.

_____ (2012) Regional cooperation for inclusive and sustainable development, South and south-west Asia development report 2012-2013 United Nations Economic and Social Commission for Asia and the Pacific, South and South-West Asia Office

Wells. L. (1983) Third world multinationals: the raise of foreign investment from developing countries. Cambridge, MA: The MIT press.

Winters, L y Yusuf, S. (comps.) (2007): Dancing with Giants. China, India, and the Global Economy, Banco Mundial-Institute of Policy Studies, Washington DC y Singapur

World Bank. The World Development Indicators online (2014) database. recuperado el 22 de Junio del 2014, de <http://data.worldbank.org>

_____ Highlights World World Development Indicators online (2014a) database. Available from World Bank. World Development Indicators online (2012) database.

Zheng, Ping (2013) The Variation in Indian Inward FDI Patterns, Management International Review (2013) 53: 819–83.9

Lista de cuadros y gráficas

CUADRO I.1. RUTAS ALTERNATIVAS DE ABASTECIMIENTO DE LOS MERCADOS EXTERIORES	32
CUADRO I.2. TIPOS DE PRODUCCIÓN INTERNACIONAL: ALGUNOS FACTORES DETERMINANTES	35
CUADRO II.1. INDICADORES SELECCIONADOS DE FDI Y PRODUCCIÓN INDUSTRIAL, 1990–2012.....	50
CUADRO II.2. TASA DE RETORNO SOBRE LOS FLUJOS DE ENTRADA DE INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA, 2006-2011	57
CUADRO II.3. CORRIENTES DE INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA POR REGIÓN (2010-2012).....	149
CUADRO II.4. FLUJOS DE INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA, ENTRADAS ANUALES 2000-2012 (US\$ MMD).....	150
CUADRO II.5. FLUJOS DE INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA, ENTRADAS ANUALES 2000-2012 (PORCENTAJE DEL TOTAL MUNDIAL)	151
CUADRO II.6. FLUJOS DE INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA, SALIDAS ANUALES 2000-2012 (US\$ MMD)	152
CUADRO II.7. FLUJOS DE INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA, SALIDAS ANUALES 2000-2012 (PORCENTAJE DEL TOTAL MUNDIAL).....	153
CUADRO II.8. INDIA POSICIÓN DE ENTRADA Y SALIDAS DE FDI, TOTAL ANUAL 2010-2012	155
CUADRO III.1. POBLACIÓN MUNDIAL (PERSONAS)	73
CUADRO III. 2 INDICADORES DEL DESARROLLO MUNDIAL.....	75
CUADRO III.3. FLUJOS DE ENTRADA DE INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA ANUAL, 2009-2012	76
CUADRO III.4. PIB PER CÁPITA PAÍSES SELECCIONADOS (US\$ A PRECIOS ACTUALES).....	77
CUADRO III.5. INDIA: DEUDA EXTERNA Y ALGUNOS INDICADORES CLAVE.....	81
CUADRO III.6. PAÍSES EMERGENTES Y EN DESARROLLO, PIB REAL ¹	102
CUADRO III.7. INDICADORES ECONÓMICOS SELECCIONADOS DE INDIA, 2012- 2013.....	104
CUADRO III.8. POBLACIÓN DE INDIA (1951–2011)	156
CUADRO III. 9. DIFERENTES PAÍSES DEL MUNDO ORDENADOS SEGÚN SU PRODUCTO INTERNO BRUTO (PIB)	157
CUADRO III.10. PRODUCTO INTERNO BRUTO (PIB) 1990-2012, CRECIMIENTO DEL PRODUCTO SECTORIAL Y TOTAL	158
CUADRO III. 11. PRODUCTO INTERNO BRUTO POR ACTIVIDAD ECONÓMICA	159
CUADRO III. 12. TASA DE CRECIMIENTO DE LA PRODUCCIÓN INDUSTRIAL POR GRUPOS DE MANUFACTURAS (BASE: 2004-05)	160
CUADRO III.13. INVERSIÓN BRUTA FIJA E INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA PAÍSES BRICS, 2005-2010	161
CUADRO III. 14. DIRECCIÓN DEL COMERCIO DE LAS ECONOMÍAS EN DESARROLLO. SUD ASIA 2002-2012.....	162
CUADRO III. 15. TASA DE POBREZA A LÍNEAS DE POBREZA NACIONAL 2010-2012, PAÍSES SELECCIONADOS	163
CUADRO III. 16. INSTITUCIONES EDUCATIVAS EN INDIA.....	164
CUADRO III.17. DEUDA EXTERNA DE PAÍSES SELECCIONADOS AL 2012	165
CUADRO III.18. FLUJOS DE ENTRADAS DE FDI 2000-2012 UNCTAD, UNTADSTAT	166
CUADRO III. 19 FLUJOS DE ENTRADAS DE FDI, % DEL TOTAL MUNDIAL, 2000-2012	166
CUADRO III. 20. FLUJOS DE ENTRADAS DE FDI, % PIB, 2000-2012	167
CUADRO III. 21 FLUJOS DE ENTRADAS DE FDI, %FBKF, 2000-2012	167
CUADRO III. 22. FLUJOS DE ENTRADAS DE FDI, <i>Stock</i> ANUAL, 2000-2012.....	168
CUADRO IV. 1. ENTRADAS DE INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA EN INDIA 1990-2010.....	114
CUADRO IV. 2. STOCK DE FDI QUE INGRESA A LA INDIA HASTA EL AÑO 2012.....	119
CUADRO IV. 3. PRINCIPALES PAÍSES DE ORIGEN DE LA INVERSIÓN DIRECTA EXTRANJERA EN CHINA (STOCK ENTRE 1979 Y	121
CUADRO IV. 4 M&AS INDIAS POR EMPRESAS DE CAPITAL PRIVADO, 2000–2010	127
CUADRO IV. 5. EMPRESAS DE SOFTWARE INDIAS EN AMÉRICA LATINA A 2010.....	128
CUADRO IV. 6. INDIA SECTORES DE ENTRADA DE FDI MÁS ALTOS.....	130
CUADRO IV. 7. PRINCIPALES COMPETIDORES TEXTILES EN INDIA 2008-2010.....	135
CUADRO IV. 8. SECTOR FARMACÉUTICO DE INDIA, INDICADORES DE CONSUMO 2007-2011	136
CUADRO IV. 9. TASA DE CRECIMIENTO ANUAL COMPUESTA DE LA INDUSTRIA FARMACÉUTICA	137
CUADRO IV. 10. VENTAS DE LAS PRINCIPALES EMPRESAS FARMACÉUTICAS INDIAS, 2006-2011	137
CUADRO IV.11. PARTICIPACIÓN DE LOS PAÍSES INVERSORES EN LA INDIA (AÑO FINANCIERO)	169
CUADRO IV.12. ESTADOS RECEPTORES DE FDI POR CAPITAL RECIBIDO (DE ABRIL, 2000 A FEBRERO, 2014).....	170
CUADRO IV.13. FLUJOS DE ENTRADA REPORTADOS Y SUS PRINCIPALES COMPONENTES EN INDIA, 2000-2014.....	171
CUADRO IV.14. FLUJOS DE ENTRADA DE INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA A INDIA, 2000-2013.....	172
CUADRO IV.15. BALANZA DE PAGOS DE INDIA, RESUMEN 2001-2013	173
CUADRO IV.16. INDIA POSICIONES DE INVERSIÓN DIRECTA SALIDAS (OFDI) (TOP 20), A FINES DE 2012.....	174
CUADRO IV.17. LAS MNC'S INDIAS DE LAS TOP 100 NO-FINANCIERAS DE LAS ECONOMÍAS EN DESARROLLO Y EN TRANSICIÓN.....	175
GRÁFICA II.1 FLUJOS DE ENTRADA ANUALES DE INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA, 2000-2012	51
GRÁFICA II.2. FLUJOS DE ENTRADA ANUAL DE INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA.	52
GRÁFICA II.3. FLUJOS DE ENTRADA ANUALES DE INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA, 2000-2012	52
GRÁFICA II.4. FLUJOS DE ENTRADAS DE INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA. ECONOMÍAS SELECCIONADAS 2000-2012	53
GRÁFICA II.5 LAS MAYORES 20 ECONOMÍAS RECEPTORAS DE FDI EN 2012.....	54
GRÁFICA II.6. TOTAL MUNDIAL FLUJOS DE SALIDAS DE INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA ANUALES, 2000-2012.....	54

GRÁFICA II.7. FLUJOS DE SALIDAS ANUALES DE INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA, PARTICIPACIÓN PORCENTUAL 2012.....	55
GRÁFICA II.8. LAS MAYORES 20 ECONOMÍAS INVERSORAS, 2012.....	55
GRÁFICA II.9. TOTAL MUNDIAL FDI COMO PORCENTAJE DE FORMACIÓN BRUTA DE CAPITAL, 2000-2012.....	56
GRÁFICA II.10. FLUJOS DE ENTRADA ANUALES DE FDI % DEL PIB TOTAL MUNDIAL, 2000-2012.....	58
GRÁFICA II.11. FLUJOS DE SALIDAS ANUALES DE FDI % DEL PIB TOTAL MUNDIAL, 2000-2012.....	58
GRÁFICA II.12. ECONOMÍAS EN DESARROLLO. FLUJOS DE ENTRADA ANUALES DE INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA, 2000-2012.....	59
GRÁFICA II.13. FLUJOS DE ENTRADA ANUALES DE INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA CON DESTINO A ASIA, 2000-2012.....	60
GRÁFICA II.14. PORCENTAJES DE PARTICIPACIÓN SOBRE EL TOTAL DE INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA EN ASIA, 2000-2012.....	62
GRÁFICA II.15. PARTICIPACIÓN PORCENTUAL DE LOS FLUJOS DE ENTRADA DE INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA EN ASIA 2012.....	62
GRÁFICA II.16. FLUJOS DE ENTRADA ANUALES DE INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA EN EL SUR DE ASIA, 2000-2012.....	63
GRÁFICA II.17. PARTICIPACIÓN DE FLUJOS DE ENTRADA ANUALES DE INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA SUR DE ASIA, 2012.....	63
GRÁFICA II.18 TASA DE INFLACIÓN EN INDIA. INPC (CAMBIO PORCENTUAL ANUAL), 1999-2011.....	65
GRÁFICAS II.19. TENDENCIAS DE PARTICIPACIÓN (% DEL TOTAL MUNDIAL).....	154
GRÁFICA III.1. LOS DIEZ PAÍSES MÁS POBLADOS DEL MUNDO EN 2012.....	73
GRÁFICA III.2. PIB DE LA INDIA, CRECIMIENTO PROMEDIO ANUAL %, PRECIOS CONSTANTES 1990-2014.....	103
GRÁFICA III.3. INDIA GNP 2000-2014, MMD US\$ PRECIOS CORRIENTES.....	104
GRÁFICA III.4. ÍNDICE DE PRECIOS AL CONSUMIDOR DE INDIA, 1990-2011.....	106
GRÁFICA III.5. INDIA SALDO DE LA CUENTA CORRIENTE 1990-2014.....	107
GRÁFICA III.6. INDIA SALDO DE LA CUENTA CORRIENTE % PIB 1990-2014.....	107
GRÁFICA III.7. INDICADORES DE TENDENCIA DE LA POBREZA POR REGIÓN, 1990-2015.....	108
GRÁFICA III.8. APERTURA COMERCIAL DE BIENES Y SERVICIOS EN LA INDIA, 1990 2011.....	111
GRÁFICA IV.1. LAS MAYORES 20 ECONOMÍAS RECEPTORAS DE FDI, 2012.....	114
GRÁFICA IV.2. INDIA FLUJOS INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA ENTRADAS Y SALIDAS 2000-2012 (US\$ MMD).....	116
GRÁFICA IV.3. FDI, ENTRADAS Y SALIDAS ANUAL PAÍSES SELECCIONADOS 2000-2012 (USMMD).....	116
GRÁFICA IV.4. FLUJOS DE ENTRADA DE INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA A INDIA, 2000-2013.....	122
GRÁFICA IV.5. ECONOMÍAS SELECCIONADAS: FDI ACUMULADA EN EL EXTERIOR.....	125
FIGURA I.1. EL PATRÓN DE LA SENDA DE INVERSIÓN Y DESARROLLO (IDP).....	39
FIGURA II.1. ESTRUCTURA DEL INGRESO POR FDI TASA DE RETORNO, 2005-2011.....	58
FIGURA III.1. MAPAS DE INDIA.....	75
FIGURA III.2. AGRUPACIÓN DE PAÍSES DENTRO DEL SUR Y ASIA SUDOCCIDENTAL.....	101

Notas:

ⁱ Respecto de la desinversión de capital, el WIR13 (:26-27) indica que: una disminución de las salidas mundiales de FDI puede ser consecuencia de un menor número (o más pequeño) de proyectos de inversión a nivel mundial y también de las decisiones de desinversión de las empresas transnacionales. En algunos casos, la desinversión en una localidad es parte de reposicionamiento de una empresa transnacional que opera a nivel internacional para reflejar cambios en los patrones de la demanda o de la competitividad de localización. Las MNC's pueden reubicar o bien a un tercer país o al país de origen (reapuntalamiento). Empresas transnacionales realizan el reapuntalamiento de actividades cuando los costos asociados a la deslocalización se tornan altos o cuando la distancia entre los mercados o actividades es poco ventajosa. Las desinversiones son un elemento constitutivo de las estrategias internacionales de las empresas transnacionales, lo que representa un aspecto de su posición de activos y actividades en una economía global dinámica. Decisiones de desinversión pueden implicar la venta total o parcial de las filiales extranjeras por las empresas matrices en las empresas locales o de terceros países, o reducir la inversión de capital de las empresas matrices en sus filiales en el extranjero, o cierre total de las afiliadas. La desinversión puede ser también parcial o puramente financiera. Cuando se cierra una operación en un país de huésped, puede ir acompañado de reapuntalamiento de las operaciones o actividades de regreso al país de origen de la MNC y/o su traslado de un país huésped a otro.

Reposicionamiento estratégico y la desinversión de las MNC's

Las empresas transnacionales adoptan estrategias dinámicas hacia la configuración global de sus actividades y, por esta razón, la desinversión y las nuevas inversiones van de la mano. Las MNC's gobiernan un sistema interno complejo de actividades de valor añadido que alojan entre los países. Este sistema evoluciona continuamente, con la expansión de un sector o territorio a veces acompañado por la contracción en otro. La composición y la organización de actividades de valor añadido por una MNC cambian continuamente para responder a los factores ambientales, tecnológicos y sociales exógenos, así como nuevas prioridades estratégicas endógenas. Las formas clave de la posición estratégica adoptada por las MNC's se definen a continuación

La deslocalización. Es el proceso de transferencia de la totalidad o parte de las actividades de valor añadido efectuadas por una empresa transnacional desde el país de origen a otro. Cuando se hace una deslocalización, la MNC mantiene la propiedad sobre las actividades llevadas a cabo en el extranjero. Esto difiere de la subcontratación en el extranjero, lo que implica la compra de productos o servicios de otra empresa ubicada en el extranjero.

Desinversión. La desinversión es el proceso de inversión en sentido contrario, la participación de los retiros de capital y reducción del stock de activos transnacionales sostenida en el extranjero. Desinversión puede involucrar cualquiera de los retiros totales o parciales de activos en el extranjero. Es difícil de medir a nivel mundial debido a las estadísticas de FDI se registran en la balanza de pagos. Las estadísticas nacionales no reportan la magnitud de la desinversión de forma explícita porque registran únicamente los flujos netos o stocks.

Reubicación. La reubicación es el movimiento de bienes, recursos y personas existentes de un lugar a otro. Puede ser vinculado a la desinversión. Las MNC's pueden decidir trasladar la totalidad o parte de las actividades de valor añadido en respuesta a las nuevas exigencias ambientales o para reflejar nuevas estrategias adoptadas por la empresa. La reubicación puede tener lugar dentro de un país huésped, transfronterizo a un nuevo país huésped o de regreso al país de origen de la MNC.

Reshoring. El reapuntamiento es el proceso mediante el cual una MNC traslada la totalidad o parte de las actividades de valor añadido realizado en el extranjero de vuelta a su país de origen de la MNC.

Nearshoring. El nearshoring es el proceso de colocar la totalidad o parte de las actividades de valor añadido en un país que es geográfica, económica y culturalmente próximos al país de origen de la MNC. En cuanto a los elementos operativos, la desinversión de capital implica la venta de activos, la liquidación y la reubicación (cuadro IV.17)

Cuadro IV.17. Estructura de la desinversión de capital

