



**UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA
DE MÉXICO**



FACULTAD DE ECONOMÍA

La conformación de un nuevo orden económico mundial. BRIC y México su participación en las cadenas productivas globales.

Tesis

Que para obtener el título de:
Licenciada en Economía

P r e s e n t a:

Diana Maytte Cortés Manjarrez

Asesor de tesis:
Lic. Antonio Gazol Sánchez

México, D.F., marzo de 2013



Universidad Nacional
Autónoma de México



UNAM – Dirección General de Bibliotecas
Tesis Digitales
Restricciones de uso

DERECHOS RESERVADOS ©
PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL

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

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

Dedicatoria

A los tres pilares que fincaron mi formación, mi abuelita *Cristina Díaz*, mi madre *Esperanza Manjarrez* y mi tía *María del Refugio*. Ellas son el mejor ejemplo que he tenido y mi más grande admiración. Ninguno de mis logros podría ser posible sin ustedes. No tengo más que decir *GRACIAS* a las tres, por ser mujeres incansables y estar conmigo siempre. Este y todo mi trabajo hasta ahora es gracias a ustedes.

A mi padre por ser un gran amigo y estar conmigo a pesar de las diferencias de ideas.

A mi abuelito *Guadalupe Manjarrez* por cuidarme y enseñarme los valores que nunca debo perder.

A Elisabeth Reinhardt, Sandra Janekalne, Éva Svébis, Cagdas Tasdemir, Camilo Aranda, Nolán Gaete, porque fueron mi mayor inspiración para terminar este trabajo. El anhelo de volver a estar juntos, es sin duda el mejor motor que me impulsa. Ich liebe euch.

A Osvaldo Romero, Erubiel Chávez, Jorge Fernández y Cesar Robles a quienes por azar del destino conocí y con quienes tuve la oportunidad de compartir y realizar sueños. Gracias por su cariño, comprensión y cuidados.

A Eduardo Vázquez por su afecto y cariño a lo largo de la carrera, no tengo palabras para darte las gracias por tu apoyo incondicional. Eres sin duda un elemento clave en este logro y un compañero inseparable a lo largo de este camino, somos un gran equipo. Lo hicimos.

Agradecimientos,

A Dios porque las cosas extraordinarias que han marcado mi vida, no tienen otra explicación más que su existencia. Gracias

A mi familia por ser el mejor ejemplo de unidad y fortaleza, gracias por permitirme ser y dejarme volar. Los amo con todo mi corazón.

A Guadalupe Díaz y Arturo Rodríguez porque siempre tienen las puertas abiertas para apoyarme y escucharme.

A Raúl Manjarrez porque siempre ha estado dispuesto a ayudarme, gracias tío porque sin ti esto no sería posible.

A Luz Anette Tejera, por su amistad y su incomparable amor hacia los demás, gracias porque en ti aprendí el significado de la amistad, eres sin duda una gran luz en mi camino.

A Paco y Pani por ser simplemente inigualables, porque con ustedes aprendí a ser crítica y a ver de otra manera la vida. Gracias por inyectarle a ésta, lo extraordinario que se encuentra en las cosas simples.

A Laura Sosa con quien compartí momentos inolvidables y quien me enseñó que las cosas más hermosas de la vida encuentran su explicación en Dios. Gracias

A Gerardo Chávez quien con su música siempre alegra mi vida de una manera impresionante. Gracias por tu sonrisa, carisma y plena confianza en mí.

Al maestro Carlos Daniel Prado quién en la enseñanza de algo tan abstracto como las matemáticas, me enseñó elementos esenciales que me permitieron llegar a este punto. Usted es sin duda uno de los mejores maestros que he tenido.

Al maestro René Molnar de la Parra, por recordarme desde el día que lo conocí que no hay fuerza más grande que la de la voluntad. Gracias por introducirme por los caminos de la física, en los que encontré respuestas maravillosas y que sin duda han marcado mi formación.

A Ángel Pérez, Jennifer Ponce, Bere, Victor y Daniel, por su apoyo y comprensión, gracias por las sonrisas compartidas y por encontrarle siempre el lado bueno a la vida y ayudarme a levantarme aunque el camino a veces no sea fácil, los quiero mucho.

A Itzia Marrón Castelo por su amistad a pesar de la distancia y porque el destino siempre nos une en situaciones excepcionales. Gracias amiga, porque después de todo siempre apareces cuando menos me lo espero, y los momentos se hacen inolvidables.

A Benigno Negrete por el apoyo y confianza que siempre me tuviste. No explico mi paso por la facultad sin ti mi gran amigo.

A mis sinodales Lorena Rodríguez, Zirahuén Villamar, Oscar León y Enrique Dussel, por sus valiosos comentarios para la elaboración final de este trabajo. Gracias por su tiempo y por su confianza.

A Antonio Gazol Sánchez, quien tiene mi mayor admiración y mi más sincero agradecimiento. Su ética y profesionalismo es sin duda un gran ejemplo para el despegue en mi carrera de economista. El obtener un título es sin duda resultado de muchos factores y un factor esencial han sido sus enseñanzas y apoyo. Aun recuerdo la primera clase que tome con usted, en el segundo semestre de la carrera y la gran curiosidad hacia un nuevo aprendizaje que despertó en mí. La mejor enseñanza que un maestro puede dejar es la curiosidad y las ganas de superarse cada día más y usted es sin duda uno de esos maestros. Solo me queda decirle Gracias.

A la Universidad Nacional Autónoma de México porque en sus aulas aprendí que no existen fronteras y que lo imposible es sólo una barrera mental que es fácil derribar cuando se tiene la voluntad que nos impulsa a trabajar.

Índice

Capítulo I.

Las economías emergentes y su inserción en la economía internacional: Marco teórico, histórico y conceptual 2

- 1.1 Los conceptos alrededor de la globalización: Cadena productiva, empresa multinacional, internacionalización de las empresas, inversión directa en el exterior y comercio intraindustrial. 2
- 1.2 El surgimiento de los mercados emergentes. Panorama general 16
- 1.3 La conformación de los BRIC..... 37

Capítulo II

La integración de los BRIC y de México en las cadenas productivas globales. 43

- 2.1 Marco de análisis 43
 - 2.1.1. Política industrial 46
 - 2.1.2. Tipo de cambio..... 51
 - 2.1.3. Balanza comercial..... 51
- 2.2. El caso de Brasil 52
 - 2.2.1. Política industrial de Brasil 52
 - 2.2.2. Brasil: Tipo de cambio..... 58
 - 2.2.3. Composición de las importaciones de Brasil..... 59
 - 2.2.4. Composición de las exportaciones de Brasil..... 62
 - 2.2.5 Balanza comercial de Brasil..... 65
 - 2.2.6. Tipo de comercio de Brasil..... 66
 - 2.2.7 Brasil: Inversión Extranjera Directa 67
- 2.3 El caso de Rusia 72
 - 2.3.1 Política industrial de Rusia..... 72
 - 2.3.2. Tipo de cambio de Rusia..... 78
 - 2.3.3. Composición de las importaciones de Rusia..... 80
 - 2.3.4 Composición de las exportaciones de Rusia..... 82
 - 2.3.5. Rusia: Saldo de la balanza comercial 2000-2011..... 85
 - 2.3.6. Tipo de comercio de Rusia 86
 - 2.3.7. Inversión Extranjera Directa: Rusia..... 87
- 2.4 El caso de la India..... 94
 - 2.4.1 Política industrial de India 94
 - 2.4.2. Tipo de cambio nominal de India..... 99
 - 2.4.3. Composición de las importaciones de India102
 - 2.4.4. Composición de las exportaciones de India.....104

2.4.5 Balanza comercial de la India	108
2.4.6. Tipo de comercio en la India.....	110
2.4.7. Inversión Extranjera Directa: India	110
2.5 El caso de China.....	116
2.5.1 Política industrial de China.....	116
2.5.2. Tipo de cambio de China	121
2.5.3. Composición de las importaciones de China	123
2.5.4. Composición de las exportaciones de China	126
2.5.5 Balanza comercial de China	129
2.6.6. Tipo de comercio de China	130
2.4.7. Inversión Extranjera Directa: China.....	131
2.6 El caso de México.....	138
2.6.1 Política industrial de México.....	138
2.6.2. Tipo de cambio de México	146
2.6.3. Composición de las importaciones de México	148
2.6.4. Composición de las exportaciones de México	152
2.6.5. Balanza comercial de México	156
2.6.6. Tipo de comercio de México	158
2.6.7. Inversión Extranjera Directa: México	158
Capítulo III	
La conformación del nuevo orden económico mundial: los BRIC y México como importantes agentes de la producción internacional.	164
3.1. Análisis comparativo de los BRIC y México	164
3.2. La cadena productiva global y la participación de los BRIC y México.	180
3.3. La conformación del nuevo orden económico mundial en torno a las economías emergentes.	189
Conclusiones	194
Bibliografía.....	200

Cuadros

Cuadro 1. Diferencia entre el PIB e INB <i>per cápita</i> a precios constantes de 2000.....	9
Cuadro 2. PIB <i>per cápita</i> : BRIC y México a precios del 2000 (dólares)	10
Cuadro 3. Participación de los BRIC en el PIB mundial 1970-1991.....	25
Cuadro 4. Participación de los BRIC en el PIB mundial 1992-2008.....	26
Cuadro 5. Participación de México en el PIB mundial 1969-2008.....	27
Cuadro 6. Tasa de crecimiento de los BRIC 1990-1999	28
Cuadro 7. Tasa de crecimiento del PIB de México 1970-1999.....	29
Cuadro 8. PIB <i>per cápita</i> de los BRIC excepto Rusia 1970-1999	30
Cuadro 9. PIB <i>per cápita</i> de los BRIC 2000-2008	30
Cuadro 10. PIB <i>per cápita</i> de México 1970-1999	31
Cuadro 11. PIB <i>per cápita</i> de México 2000-2008	32
Cuadro 12. Tasas de crecimiento del PIB de los BRIC 2000-2011.....	32
Cuadro 13. Tasa de crecimiento de México 2000-2011	33
Cuadro 14. Población de los BRIC como porcentaje del total	34
Cuadro 15. Población de México como porcentaje del total	34
Cuadro 16. Tasa de crecimiento de la población de los BRIC %	35
Cuadro 17. Tasa de crecimiento de la población de México %	35
Cuadro 18. Gasto público de Brasil como porcentaje del PIB 1970-1980.....	56
Cuadro 19. Gasto público de Brasil como porcentaje del PIB 2000-2010.....	56
Cuadro 20. Inversión fija de Brasil como porcentaje del PIB 2000-2010.....	57
Cuadro 21. Brasil: Participación por actividad en el valor agregado %.....	57
Cuadro 22. Tipo de cambio promedio anual de Brasil 2000-2011 (dólar/real).....	58
Cuadro 23. Composición de las importaciones de Brasil 2000-2011 (porcentaje del total)	59
Cuadro 24. Top 10 de los países de origen de las importaciones brasileñas	61
Cuadro 25. Composición de las exportaciones de Brasil 2000-2011 (porcentaje del total)	62
Cuadro 26. Top 10 de los países de destino de las exportaciones brasileñas	64
Cuadro 27. Brasil: stock de IED por sector económico e industria 2001-2010	68
Cuadro 28. Empresas multinacionales de Brasil.....	69
Cuadro 29. Empresas multinacionales de Brasil por industrias 2009	70
Cuadro 30. Rusia: Participación por actividad en el valor total agregado %	74
Cuadro 31. Rusia: Gasto público como porcentaje del PIB 2000-2010 %	77
Cuadro 32. Rusia: Inversión fija como porcentaje del PIB 2000-2010 %	78
Cuadro 33. Tipo de cambio promedio nominal de Rusia 2000-2011 (dólar/rublo).....	79
Cuadro 34. Composición de las importaciones de Rusia 2000-2011	81
Cuadro 35. Top 10 de los principales países de origen de las importaciones rusas	82
Cuadro 36. Composición de las exportaciones de Rusia (porcentajes)	84
Cuadro 37. Top 10 de los principales destinos de las exportaciones de Rusia	85
Cuadro 38. Flujo de IED en nuevos proyectos de Rusia al mundo.....	89
Cuadro 39. Empresas multinacionales de Rusia	90
Cuadro 40. Empresas multinacionales de Rusia % por industrias	90
Cuadro 41. India: Participación por sector en el valor total agregado.....	97
Cuadro 42. India: Inversión fija como porcentaje del PIB.....	98
Cuadro 43. India: Tipo de cambio promedio anual (dólar/rupia).....	101
Cuadro 44. Composición de las importaciones de la India 2000-2011 (porcentajes).....	102
Cuadro 45. India: Importaciones por país de origen.....	104
Cuadro 46. Exportaciones de India por categoría de producto 2000-2011 (porcentajes) .	106

Cuadro 47. India: Exportaciones por país de destino	108
Cuadro 48. IED de nuevos proyectos de India al Mundo por sector acumulado	112
Cuadro 49. Empresas multinacionales de la India (2009).....	112
Cuadro 50. Aprobaciones de inversión en el exterior de India por sector %	113
Cuadro 51. China: Participación por sector en el PIB %	120
Cuadro 52. China: Participación del gasto público en el PIB %	120
Cuadro 53. Tipo de cambio nominal promedio anual (dólar/yuan).....	122
Cuadro 54. Composición de las importaciones de China 2000-2011	125
Cuadro 55. China: Estadísticas de importación por país de origen	126
Cuadro 56. Composición de las exportaciones de China 2000-2011 (porcentajes)	127
Cuadro 57. China: Estadísticas de exportación por país de origen	128
Cuadro 58. Top 10 de las empresas multinacionales de China no financieras 2010	132
Cuadro 59. China. Flujo de IED saliente por sector.....	133
Cuadro 60. China: Participación por sector de los flujos de IED 2004-2010.....	134
Cuadro 61. China. Stock de IED saliente por sector. 2004-2010	135
Cuadro 62. China: Stock de IED saliente por sector	136
Cuadro 63. Composición de las importaciones de México 2000-2011 (porcentajes).....	151
Cuadro 64. México: Estadísticas de importación por país de origen	151
Cuadro 65. Principales exportaciones de México al Mundo	152
Cuadro 66. Composición de las exportaciones de México 2000-2011 (porcentajes).....	154
Cuadro 67. México: Estadísticas de exportación por país de destino %	155
Cuadro 68. México: Top 20 de las multinacionales más importantes. (2009)	160
Cuadro 69. Análisis comercial comparativo 2011	171
Cuadro 70. Índice de Grubel-Lloyd para el caso de los BRIC y México %.....	174
Cuadro 71. Remuneraciones por hora en el sector manufacturero	176

Gráficas

Gráfica 1. INB <i>per cápita</i> : BRIC y México a precios del 2000.....	10
Gráfica 2. Tasa de crecimiento de Brasil, China e India 1970-1989	28
Gráfica 3. BRIC y México: Tasas de crecimiento del PIB	33
Gráfica 4. Población de los BRIC y México (2004-2011)	34
Gráfica 5. Brasil: Tipo de cambio 2000-2011	58
Gráfica 6. Importaciones de Brasil por categoría de producto 2011	60
Gráfica 7. Exportaciones de Brasil por categoría de producto 2011	63
Gráfica 8. Brasil: Saldo de la balanza comercial 2000-2011.....	65
Gráfica 9. Brasil: Tipo de comercio 2000-2011	67
Gráfica 10. Brasil: IED (flujo neto, saliente y entrante).....	71
Gráfica 11. Rusia: Tipo de cambio promedio anual y precio del petróleo	79
Gráfica 12. Composición de las importaciones de Rusia	81
Gráfica 13. Exportaciones de Rusia por categoría de producto 2011	83
Gráfica 14. Rusia: Saldo de la balanza comercial 2000-2011	86
Gráfica 15. Rusia: Tipo de comercio 2000-2011	87
Gráfica 16. Rusia: IED (Flujo neto, saliente y entrante)	92
Gráfica 17. Tasa de crecimiento anual de la producción	96
Gráfica 18. Tipo de cambio promedio anual de India (1990-2011)	100
Gráfica 19. Importaciones de la India por categoría de producto. 2011	103
Gráfica 20. Exportaciones de TI en relación con la producción total en la India.....	105

Gráfica 21. Exportaciones de India por categoría de producto.....	107
Gráfica 22. India: Saldo de la balanza comercial. 2000-2011.....	109
Gráfica 23. Saldo de la balanza comercial, de servicios y cuenta corriente.....	109
Gráfica 24. India: Índice de Grubel y Lloyd.....	110
Gráfica 25. India: Flujo de IED (entrante, saliente y neto).....	115
Gráfica 26. Tipo de cambio nominal de China 2000-2010.....	122
Gráfica 27. Importaciones de China por categoría de producto 2011.....	124
Gráfica 28. Exportaciones de China por categoría de producto 2011.....	127
Gráfica 29. China: Saldo de la balanza comercial 2000-2011.....	129
Gráfica 30. Tipo de comercio en China. 2000-2011.....	130
Gráfica 31. China: Flujo de IED (neto, entrante y saliente).....	137
Gráfica 32. Sector maquilador. Total de establecimientos y personal ocupado.....	142
Gráfica 33. Participación del sector industrial en el PIB.....	143
Gráfica 34. Composición de las actividades industriales en México.....	144
Gráfica 35. Participación de la manufactura en el PIB.....	144
Gráfica 36. México: Tipo de cambio nominal 2000-2011.....	148
Gráfica 37. Exportaciones e importaciones como porcentaje del PIB. 1990-2010.....	149
Gráfica 38. Importaciones de México por categoría de producto 2011.....	150
Gráfica 39. Exportaciones de México por categoría de producto 2011.....	153
Gráfica 40. Balanza comercial México. 2000-2011.....	157
Gráfica 41. Tipo de comercio México.....	158
Gráfica 42. Activos en el extranjero de las empresas por industria.....	161
Gráfica 43. México: Flujo de IED (neta, entrante y saliente).....	161
Gráfica 44. Principales productos exportados por los BRIC.....	181
Gráfica 45. Principales productos importados por los BRIC.....	182
Gráfica 46. Flujo de IED entrante como porcentaje del total mundial 2000-2011.....	184
Gráfica 47. Flujo de IED saliente como porcentaje del total 2000-2011.....	185

Introducción

La estructura económica mundial está cambiando. La hegemonía de Estados Unidos institucionalizada en la segunda mitad del siglo XX se está haciendo cada vez más vulnerable ante el crecimiento de China. Aunado a esto, la crisis del 2008 puso en evidencia el debilitamiento de las economías desarrolladas y el fortalecimiento de las economías en desarrollo, particularmente de las emergentes, de modo que un nuevo orden mundial en torno a estas economías está siendo plausible.

En este contexto, la atención hacia las economías emergentes se ha extendido, de modo que países como los BRIC¹ (Brasil, Rusia, India y China) son ahora un importante referente de análisis y una alternativa viable de inversión. Por tanto, los estudios en torno a estos países tienen cada vez más carácter de necesarios para entender, no sólo la dinámica económica actual sino también la que se tendrá en unos años. Dada la relevancia de estos hechos, esta investigación hace un análisis general de la participación de los BRIC y de México en la cadena productiva global.

El caso de México se considera con el objeto de hacer un análisis comparativo del comportamiento de los países que integran los BRIC con respecto a México. Dicho análisis es de utilidad para identificar las diferencias y similitudes entre estos países, ya que al comparar los comportamientos se identifican las fortalezas y debilidades de las respectivas economías en relación con los resultados encontrados. El estudio comparativo se basará en las relaciones entre variables tales como exportaciones, importaciones, inversión extranjera directa (IED), comercio intraindustrial y tipo de cambio. Al respecto, cabe mencionar que se hará uso de estas variables, dado que nos ayudan a ver el impacto de los BRIC y de México en la cadena productiva global.

Tomando lo anterior en consideración, la hipótesis que sustenta esta investigación es que la participación conjunta y particular de los BRIC en las cadenas productivas globales es mayor que la de México, bajo el supuesto de que

¹ Al respecto es importante señalar que el término BRIC fue usado por primera vez en 2001 por Jim O'Neill, en el estudio titulado *"Building Better Global Economic BRIC's"* en 2001, del cual se hablará más adelante.

las políticas macroeconómicas e industriales de estos países han influido en el fortalecimiento de la cadena productiva nacional, provocando una mayor integración a la cadena productiva global de los países de los BRIC de 2001 a 2011.

De este modo el periodo considerado para este análisis es de 2001 a 2011. Las razones por las que se ha elegido este periodo son: en primera instancia porque la *creación virtual* de los BRIC, como la ha llamado Jorge Eduardo Navarrete, se da en 2001 en el estudio de Jim O' Neill titulado ("Building Better Global Economic BRIC's"); en segunda instancia se considera un periodo adecuado para efectos de largo plazo con respecto a las políticas de liberalización que emprendieron los BRIC y México años atrás; por último dicho periodo incluye la crisis del 2008, y dada la recuperación ante la crisis de estas economías en comparación con las desarrolladas, se considera el año 2011 como un referente importante para evaluar este comportamiento.

El objetivo general de esta investigación es analizar los efectos de las políticas de liberalización y de la política industrial de los BRIC y de México en la cadena productiva nacional y global.

Para la evaluación del papel de los BRIC y de México en las cadenas productivas globales se tendrán como objetivos particulares los siguientes: evaluar la política industrial de cada país; analizar la composición de las exportaciones y de las importaciones de bienes del 2000 al 2011; identificar el tipo de comercio que predomina en cada país; y encontrar y comparar los sectores en los que invierten las economías de los BRIC y de México, de modo que se determine la relación entre el sector en el que invierten estas economías y su desarrollo.

De acuerdo con la clasificación presentada por Roberto Hernández Sampieri et al, en la tercera edición del libro titulado *Metodología de la Investigación*, la presente investigación en su primera etapa es de carácter descriptivo, ya que se pretende detallar el desarrollo de los BRIC y de México al 2011, partiendo de la adopción de las políticas de liberalización en cada país, considerando también la virtual creación de los BRIC y su posterior conformación con un carácter más formal como BRICS (Brasil, Rusia, India, China y Sudáfrica).

En esta misma etapa se presenta una descripción general de la teoría de referencia para esta investigación.

Por otra parte, en el análisis de las variables como las políticas, las relaciones comerciales, y la IED, el estudio tiene un alcance correlacional, ya que se ocupa de encontrar la relación entre las variables de estudio en cada polo analizado (México y BRIC). Por último, la investigación adquiere el carácter de explicativo, ya que se enfoca en las causas de la conformación de distintos comportamientos de desarrollo.

En lo que respecta a la metodología de investigación, que Sampieri identifica como diseño de investigación, se puede decir que el plan por medio del cual se lleva a cabo esta investigación es longitudinal, ya que se obtienen datos del comportamiento económico de los BRIC y de México en diferentes puntos del tiempo, de modo que se pueda evaluar dicho comportamiento y su efecto en la conformación de un nuevo orden mundial.

La estructura de este trabajo se divide en tres partes:

Capítulo 1. Las economías emergentes y su inserción en la economía internacional: Marco teórico, histórico y conceptual. Este capítulo precisa los conceptos generales de esta investigación que, siguiendo el orden que va de lo general a lo particular, son: globalización, cadena productiva, internacionalización, IED, empresa multinacional y comercio intraindustrial. Asimismo, se presenta la teoría de la senda de desarrollo de la inversión de Dunning, como el referente teórico que incluye variables como la IED entrante y saliente y comercio intraindustrial para explicar el nivel de desarrollo de un país. Además, se aborda el marco histórico en el que surgen estas economías emergentes como actores importantes en la economía mundial, haciendo énfasis en las reformas que cambiaron el rumbo de sus economías en la década de los ochenta y noventa. Asimismo, se hace referencia a la conformación de los BRIC, desde el origen del acrónimo en un estudio realizado por Jim O'Neill en 2001 hasta su conformación formal. De este modo, se logra definir un referente conceptual, teórico e histórico para el grueso de la investigación

Capítulo II. La integración de los BRIC y de México en las cadenas productivas mundiales. En este capítulo se presenta el marco analítico que se hace por país, el cual se constituye por la explicación de las siguientes variables: política industrial, tipo de cambio, composición de las exportaciones e importaciones, tipo de comercio, saldo de la balanza comercial e IED saliente. En este sentido se adopta el planteamiento que presenta José Luis Calva en el prólogo del libro *Nueva estrategia de Industrialización. Análisis Estratégico para el Desarrollo*, que fue publicado en 2012; tomando de este análisis los instrumentos que una política industrial debe de considerar. Es decir, se identifica que una política industrial debe tomar en cuenta la necesidad de establecer una política monetaria y fiscal contracíclica y un tipo de cambio competitivo, entre otros aspectos que se detallan en el contenido de este trabajo. Además, se considera importante identificar los sectores estratégicos y estimularlos, de modo que una estrategia sectorizada es de gran relevancia. Tomando en cuenta estos elementos, se hace un estudio por país detallando cada una de las variables que constituyen el marco analítico.

En el análisis por país se explica la política industrial que se ha efectuado en cada caso. Después, se analiza el comportamiento del tipo de cambio y el manejo de esta variable por parte de cada país. Por otra parte, se identifica el sector en el que invierten los BRIC y México, asimismo el de las exportaciones e importaciones. Además se presenta la participación del comercio intraindustrial en el comercio de cada país, siendo México el país donde la mayor parte del comercio es de tipo intraindustrial. Por último, dadas las variables analizadas se intenta colocar a cada país en alguna de las etapas de la “teoría de la senda de desarrollo de la inversión” (IDP por sus siglas en inglés) de Dunning, logrando de este modo sólo hacer aproximaciones dado que la complejidad del comportamiento de cada país no se ajusta por completo a este modelo².

² Cabe resaltar que no se encuentra dentro de los objetivos de este trabajo la elaboración de algún modelo econométrico que integre estas variables para comprobar o rechazar la teoría del IDP, es decir, la mención de esta teoría se hace para mostrar que Dunning y Narula ya han identificado una relación entre variables tales como, IED, comercio intraindustrial, entre otras y el nivel de desarrollo de un país. Por ende, en el estudio de cada país sólo se hará una breve mención del comportamiento de estas variables en torno a esta teoría sin ahondar al respecto. Es decir, sin correr algún modelo econométrico.

Capítulo III. La conformación del nuevo orden económico mundial: los BRIC y México como importantes agentes de la producción internacional. En este capítulo se presenta un análisis comparativo de las variables analizadas en el capítulo II, de los BRIC y de México. En este sentido se logran reconocer las fortalezas y debilidades de cada proceso de liberalización, sobresaliendo el caso de China por la singular gradualidad con la que se llevó a cabo este proceso, conjuntamente con las políticas que han manejado en el contexto de la globalización.

Además, se relaciona la productividad del trabajo con el papel de países como China, México e India, como productores de manufacturas debido a sus bajos costos de producción. En este sentido se reconoce la relación que existe entre productividad y salarios, dado que estos países tienen una menor productividad que los países desarrollados y por ende sus salarios son menores. Por otra parte, se habla del reconocimiento de los países desarrollados hacia el dinamismo de estos países, expresados en organismos como el G20 y en el acercamiento del G7 a las economías emergentes. Todo esto con el objeto de mostrar que un nuevo orden económico mundial en torno a las economías emergentes se está firmando.

Capítulo I

Las economías emergentes y su inserción en la economía internacional: Marco teórico, histórico y conceptual

El presente capítulo tiene como propósito esbozar el marco teórico, conceptual e histórico del que parte esta investigación. En el primer apartado se presenta el marco conceptual con el objeto de definir las variables más relevantes para este estudio que son la Inversión Extranjera Directa (IED), el comercio intraindustrial y la empresa multinacional. Asimismo, se define el paradigma ecléctico de Dunning, que es el marco teórico que sustenta este trabajo.

En lo que respecta al marco histórico, se hace especial énfasis en las reformas que aplicaron los BRIC y México y que han conducido a un cambio en la manera de dirigir la economía en algunos casos a partir de la década de los ochenta y en otros a partir de los noventa. Particularmente, el trabajo se centra en la forma en la que este proceso se llevo a cabo, así como su influencia en el dinamismo actual de los BRIC y de México en el escenario mundial. De esta manera, el primer capítulo pretende ser el sustento de esta investigación y un referente conceptual e histórico en los capítulos posteriores para el análisis de cada país.

1.1 Los conceptos alrededor de la globalización: Cadena productiva, empresa multinacional, internacionalización de las empresas, inversión directa en el exterior y comercio intraindustrial.

Partiendo de lo general a lo particular, el primer concepto a definir es el de globalización. Según Dunning la globalización de la economía se refiere a la creciente interdependencia transfronteriza y a la integración de la producción de los mercados de bienes, de servicios y de capital³. Dicha interacción se refleja por ejemplo, en el aumento del comercio mundial entre países y su mayor integración, no sólo comercial, sino también productiva. Por ende, la cadena productiva que “se refiere al amplio rango de actividades involucradas en el diseño, producción y

³John H. Dunning y Rajneesh Narula. *Multinationals and Industrial Competitiveness. A New Agenda*. Editorial Edward Elgar Publishing Limited. Gran Bretaña, 2004, p. 38.

comercialización de un producto”,⁴ ya no sólo es nacional sino también global, es decir, las actividades ligadas con la producción pueden llevarse a cabo dentro de un mismo territorio, o bien pueden expandirse al escenario internacional.

Las cadenas productivas globales traen consigo ventajas como el acceso a tecnología más avanzada, una mayor competencia que impulsa el desarrollo de la empresa, la ampliación de la demanda en un mercado diferente al local, así como ventajas de localización, de acceso a recursos naturales, entre otras. Los agentes encargados de la expansión de la cadena productiva son las empresas multinacionales. Al respecto, es importante destacar que la expansión de las empresas a otros países no es un fenómeno propio de la globalización, ya que éstas, por su naturaleza de crear valor buscan expandirse. No obstante, en el contexto actual, la actuación de las empresas multinacionales se ha intensificado.

La expansión en el terreno internacional nos lleva al concepto de internacionalización. Según Gary Gereffi, “la internacionalización se refiere al alcance geográfico de las actividades económicas a través de las fronteras nacionales, que como tal no es un fenómeno nuevo”,⁵ ya que dicho autor ubica los orígenes de la internacionalización desde el siglo XVII; siglo en el que este proceso se llevó a cabo por los imperios coloniales. Por otra parte, en un estudio de la Organización de las Naciones Unidas para el Desarrollo Industrial (ONUDI), se define a la internacionalización como un “proceso cultural por medio del cual las empresas desarrollan capacidades para hacer negocios en diversos países del mundo utilizando recursos locales, tanto materiales como humanos”⁶.

Un análisis importante respecto al tema, es el que hace Oskar Villareal, profesor de la Universidad del País Vasco, quien menciona la problemática de la confusión entre los diversos conceptos de internacionalización y de empresa transnacional. Partiendo del análisis de las distintas acepciones de internacionalización, Villarreal escribe lo siguiente:

⁴ Gary Gereffi. “Las cadenas productivas como marco analítico para la globalización” en *Problemas del Desarrollo*, vol.32, núm. 125, México, IIEc-UNAM, abril-junio, 2001. p 14

⁵ *Ídem*.

⁶ Carlos López. *La Internacionalización de empresas y los consorcios de exportación*. United Nations Industrial Development Organization, Italia, 2010, p 1.

Definimos la internacionalización de la empresa como una estrategia corporativa de crecimiento por diversificación geográfica internacional, a través de un proceso evolutivo y dinámico de largo plazo que afecta gradualmente a las diferentes actividades de la cadena de valor y a la estructura organizativa de la empresa, con un compromiso e implicación creciente de sus recursos y capacidades con el entorno internacional, y basado en un conocimiento aumentativo⁷.

Tomando en consideración las definiciones anteriores, se entiende por internacionalización, de manera muy general, al proceso que implica la expansión geográfica de una empresa hacia un escenario internacional. Ahora bien, el siguiente concepto por definir es el de “empresa multinacional”. Partiendo de la definición dada por Villareal, podemos decir que llegar a ser una empresa multinacional parte de una estrategia corporativa de la empresa.

La creciente presencia de las empresas multinacionales ha fincado las bases para el desarrollo de diversas teorías en relación con este concepto. Entre las diversas perspectivas en torno a las multinacionales, se encuentra la que se refiere a este término como una expresión del crecimiento de la empresa. Esta perspectiva fue desarrollada por autores como Kay y Hymer, cuyos trabajos se basaron en el trabajo de Penrose en relación con el crecimiento de una empresa. Por mencionar un ejemplo, para Kay el hecho de que una firma sea multinacional, tiene que ver con la etapa de desarrollo de esta empresa, donde cabe destacar que la última etapa de este desarrollo es la multinacionalización.⁸

Por otra parte, para Dunning, las empresas multinacionales “son compañías que establecen actividades productivas fuera del país al que están incorporadas”⁹. En un análisis enfocado a las economías emergentes, Ali Taleb define a las empresas multinacionales de los mercados emergentes (EM-MNE) como “multinacionales que fueron inicialmente creadas como firmas locales para servir al mercado doméstico y después convertirse en jugadores internacionales”.¹⁰

⁷ Oskar Villareal. “La internacionalización de la empresa y la empresa multinacional: Una revisión conceptual contemporánea”, *Cuadernos de Gestión* Vol. 5. Núm. 2, 2005, p 58.

⁸ Francesca Beausang, *Third World Multinationals. Engine of Competitiveness or New Form of Dependency?* Ed. Palgrave Macmillan. Nueva York, 2003, p 12

⁹ John Dunning. *Explaining International Production*, Ed. Unwin Hyman, Londres, 1988; citado por Prasad, Oswal. *The Internationalization of Indian Firms: Strategic Issues, Organizational Transformation, and Performance*, Tesis de doctorado, Liechtenstein, 2010, p 19.

¹⁰ Ali Taleb. “Emerging multinationals from developing countries. Would their exposure to eclectic institutional conditions grant them unique comparative advantages?” en *The Multinational Enterprise in Developing Countries. Local versus global logic*. Ed. Routledge. 2010. p 194

Asimismo, menciona que las EM-MNE sufren de la consideración general existente acerca de los países emergentes, como proveedores de productos de baja calidad.¹¹

En la explicación de Krugman, de la teoría de la empresa multinacional, se mencionan los dos puntos centrales de la teoría moderna de esta empresa. Estos puntos son localización e internalización; el primero se refiere al motivo que hace que las actividades de la empresa se ubiquen en diferentes países; el segundo describe la causa que conduce a que estas actividades se integren en una sola empresa¹². La localización de las empresas de un país, en un país distinto al de residencia, se puede explicar por factores como el costo de transporte y el correspondiente a las barreras arancelarias. Las causas de la internalización, según Krugman, son la transferencia de tecnología entre filiales y no entre empresas ajenas a la matriz para evitar problemas de derechos de propiedad y la integración vertical entre las mismas filiales para no afectar la cadena productiva con posibles variaciones en los precios de algunos insumos.

En esta misma línea, Isaac Minian menciona que “las corporaciones multinacionales (CMN) aumentan su eficiencia con formas de producción modularizadas y obtienen incrementos en productividad, reducciones de costo e incremento de beneficios, combinando las ventajas de múltiples países, localizaciones y firmas”.¹³ Por otra parte, Villarreal define a la empresa multinacional como “aquella que comprende entidades con recursos propios en más de un país en los que, generalmente a través de la IDE (Inversión Directa en el Exterior), localiza personas y/o activos que gestiona y controla para realizar cualquiera de las actividades primarias de la cadena de valor¹⁴”.

Partiendo de las definiciones arriba mencionadas, se identifica una relación entre la empresa multinacional y la IED, lo que nos lleva a considerar estas dos variables en nuestro análisis. A continuación se presentan algunas definiciones

¹¹ *Ibid.* p 196.

¹² Paul, Krugman. *Economía internacional. Teoría y política*. 7ª ed. Ed. Pearson Educación, Madrid, 2006. p 176.

¹³ Isaac Minian. “La segmentación de bienes y servicios en el contexto de la globalización. Un tema para el debate sobre estrategias de industrialización”. En *El Seminario Internacional. Política Industrial y desarrollo*. Coordinación de Humanidades IIEc, México, 2010.

¹⁴ Oskar Villarreal, *op.cit.*, p. 63.

importantes de la IED. Por ejemplo, Villarreal considera a la Inversión Directa en el exterior (IDE) como “el establecimiento de una relación duradera entre un residente en una determinada economía (sociedad filial) y un no residente (sociedad inversora), con ánimo de influir en su gestión, para lo que se requiere que esta última posea al menos 10% del capital accionario de la primera”.¹⁵

Esta definición coincide con el siguiente hecho: “en las estadísticas estadounidenses se considera que una empresa estadounidense está controlada por capital extranjero y, por tanto, es una filial de una multinacional con sede en el extranjero, si el 10%, o más, del capital está en manos de una empresa extranjera”.¹⁶ Estas definiciones nos muestran la relación existente entre los conceptos de IED y de empresa multinacional. Por otra parte se encuentra también la definición de IED dada por Krugman quien la define como:

Los flujos internacionales de capital en los que una empresa de un país crea o amplía una filial en otro país. La característica distintiva de la inversión extranjera directa es que no sólo implica una transferencia de recursos, sino también la adquisición del control. Es decir, la filial, no solamente tiene una obligación financiera hacia la empresa matriz, sino que es parte de la misma estructura organizativa.¹⁷

Otra singularidad de gran relevancia en torno a la IED, son las causas que motivan a las empresas a llevar sus actividades al escenario mundial. Los motivos que conducen a cada entidad a expandirse al plano internacional son diversos y dependen de las características inherentes de los países, sin embargo, se identifican algunos motivos generales por los que un país o una empresa multinacional invierte en el exterior; entre estos motivos se encuentran los siguientes:

- Búsqueda de recursos naturales.
- Búsqueda de nuevos mercados.
- Reestructuración de la producción extranjera existente a través de la racionalización.
- Búsqueda estratégica de activos¹⁸.

¹⁵ Oskar Villarreal, *op.cit.*, p. 61.

¹⁶ Paul Krugman, *op.cit.*, p.170

¹⁷ *Ídem.*

¹⁸ John Dunning y Rajneesh Narula, *op.cit.*

Por otra parte, en el caso de las economías emergentes, la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL)¹⁹ identifica los siguientes motivos:

- Diversificación de riesgos.
- Explotación de las economías de escala.
- Aprovechamiento de procesos de privatización y de desregulación en otros países.
- Oportunidad de asociarse con empresas con mayor experiencia, y de este modo adquirir nuevos conocimientos.
- Aprovechamiento de los acuerdos regionales de los países a los que se destine la IED.
- Mayores garantías legales para las inversiones.

Como se puede notar, los motivos identificados por la CEPAL esbozan ciertas características propias de las economías emergentes. Por mencionar un ejemplo, la búsqueda de mayores garantías legales para las inversiones, que se debe principalmente, a la debilidad de las instituciones que se encuentran en los países emergentes.

Una vez analizados los conceptos relevantes de esta investigación podemos pasar a la revisión del marco teórico. La teoría que relaciona algunas de las variables que nos interesan para la comprobación de nuestra hipótesis es la que desarrolló Dunning en 1981 y que con el tiempo ha sido ampliada tomando los efectos de la globalización. La teoría a la que se hace referencia se denomina “teoría de la senda de desarrollo de la inversión” (IDP por sus siglas en inglés), cuyos objetivos y supuestos básicos se detallan a continuación.

Explicar la posición internacional de la inversión directa de un país en términos de la yuxtaposición entre las atracciones locales de sus recursos endógenos, capacidades y mercados, *vis-a-vis* aquellas de otros países, y las ventajas competitivas o de propiedad de sus firmas *vis-a-vis* aquellas de otras nacionalidades. Más específicamente, asevera que, en cuanto los países incrementan su Producto Nacional Bruto (PNB) *per cápita* y los activos creados de sus recursos y capacidades, empieza a crecer el nivel de significancia de la entrada y salida de IED, y la relación entre ellas, exhibe un cambio sistemático.²⁰

¹⁹ Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), *La inversión extranjera directa en América Latina y el Caribe*. Publicación de las Naciones Unidas, Chile, 2006; citado por CEPAL, *La inversión extranjera en América Latina y el Caribe*, Chile, 2011, p. 126

²⁰ Dunning y Narula, *op.cit.*,p. 38

De acuerdo con la definición anterior, una de las variables importantes en la teoría del IDP es el Producto Nacional Bruto (PNB) *per cápita*, debido a que esta variable es un indicador importante del desarrollo de un país. No obstante, algunos estudios empíricos de la IDP, utilizan el Producto Interno Bruto (PIB) *per cápita* en lugar del PNB *per cápita* al referirse a esta teoría. Por ende, es importante mencionar, qué distingue una variable de la otra.

Según el Banco de México, el PNB es el “valor total a precios de mercado del flujo de bienes y servicios durante un periodo específico generado por los factores, propiedad de residentes dentro y fuera del país en cuestión”²¹. Mientras que el PIB se define como “el valor total de los bienes y servicios producidos en el territorio de un país en un periodo determinado, libre de duplicaciones”. Sintetizando estas definiciones se entiende que el PNB incluye las relaciones que se tienen con el resto del mundo fuera del ámbito comercial, mientras que el PIB no toma en cuenta estas relaciones. Es decir, las relaciones con el exterior que se incluyen en el PNB son las correspondientes a los pagos que reciben los factores productivos en el exterior por concepto de salarios, en el caso del factor trabajo, o por utilidades, en el caso del capital. En otras palabras, el PIB considera la producción final que se lleva a cabo dentro de un país, indistintamente de la residencia de origen del factor que lo produzca, mientras que el PNB sólo incluye lo que ha sido producido por los residentes de un determinado país, indistintamente del lugar donde se haya efectuado dicha producción.

Tomando en cuenta lo anterior, la variable que se usará como referencia para efectos de este análisis es el Ingreso Nacional Bruto (INB) *per cápita*, considerando la contabilidad por medio del método del ingreso en vez de la del producto. Asimismo, dentro del contexto de esta investigación lo importante es la producción de los residentes de un país dentro del territorio nacional y en el exterior, lo que se refleja en las variables que se consideran como objeto de análisis, como la IED saliente. Por ende, la variable más adecuada para este análisis es el INB *per cápita*. Además, cabe destacar que no existe una diferencia

²¹ <http://www.banxico.org.mx/divulgacion/glosario/glosario.html#P>

relevante entre el PIB *per cápita* y el INB *per cápita* en el caso de los BRIC y de México. (Véase cuadro 1)

Cuadro 1. Diferencia entre el PIB e INB *per cápita* a precios constantes de 2000

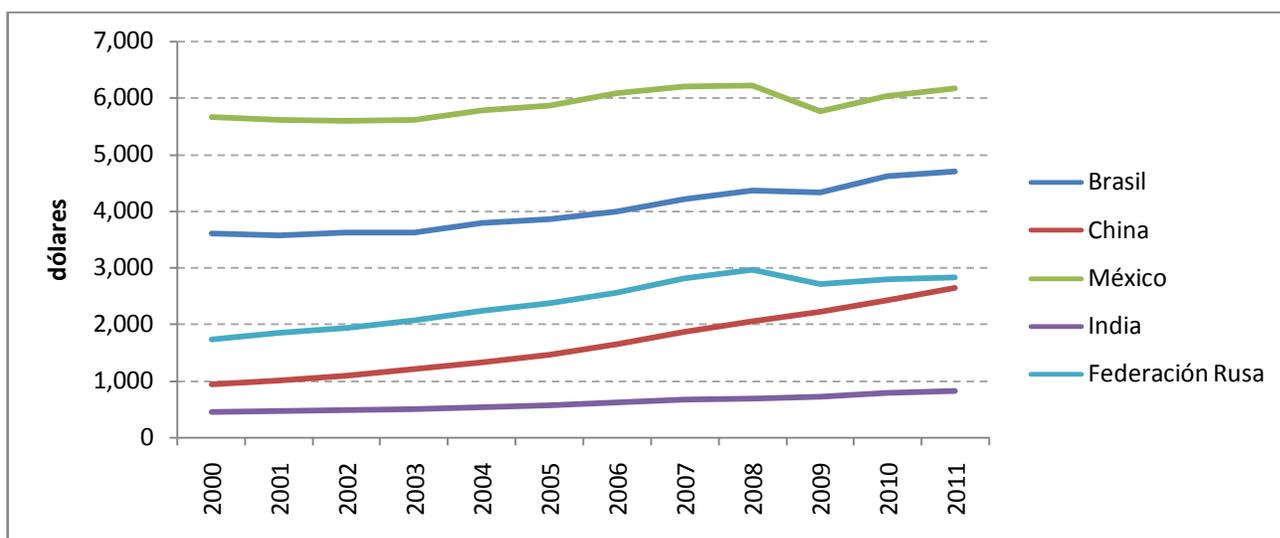
(dólares)												
País	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Brasil	102.82	128.55	131.81	121.57	118.56	114.51	102.25	89.69	108.14	89.03	88.65	95.83
Federación Rusa	46.04	24.70	35.21	61.67	48.96	63.80	87.19	78.01	78.29	95.39	124.90	224.78
India	4.72	3.95	3.07	3.65	3.61	4.00	4.73	2.66	3.99	4.25	8.18	7.93
China	11.61	14.80	11.11	5.62	2.36	10.13	3.13	-3.93	-7.32	-3.10	9.75	3.89
México	150.23	127.95	112.49	101.71	82.22	111.92	123.41	120.52	97.52	91.01	70.69	89.70

Fuente: Elaboración propia con base en datos del Banco Mundial

En el cuadro 1 se muestran los resultados de la diferencia entre estas dos variables, donde los números negativos muestran que el INB *per cápita* fue mayor que el PIB *per cápita*. La diferencia poco significativa se puede explicar, por ejemplo, por la presencia de firmas extranjeras en los BRIC y México, cuyas utilidades no son consideradas en el PNB *per cápita*, mientras que el PIB si las considera. Por otra parte, como ya se ha explicado, el PNB *per cápita* incluye las remuneraciones a los factores en el exterior, variable que el PIB no considera. De esta manera se contrarrestan estas diferencias y la diferencia entre el PIB *per cápita* e INB *per cápita* es mínima.

Una vez que hemos sustentado el uso del INB *per cápita* como una de las variables importantes en este estudio, podemos analizar el comportamiento de esta variable en los BRIC y México durante el periodo de análisis. En la gráfica 1 se observa que India y China son los países con un menor INB *per cápita*. No obstante, a su vez estos países son los que tienen la mayor población. En el caso de México, que es el país que registra un mayor INB *per cápita*, cabe mencionar que es el país con menor población. Además, para un análisis más a fondo, en el cuadro 2 se observa el comportamiento del PIB *per cápita* en los últimos años, variable que no presenta una gran diferencia con respecto al INB *per cápita* como se observó en el cuadro 1.

Gráfica 1. INB *per cápita*: BRIC y México a precios del 2000



Fuente: Elaboración propia con base en datos del Banco Mundial.

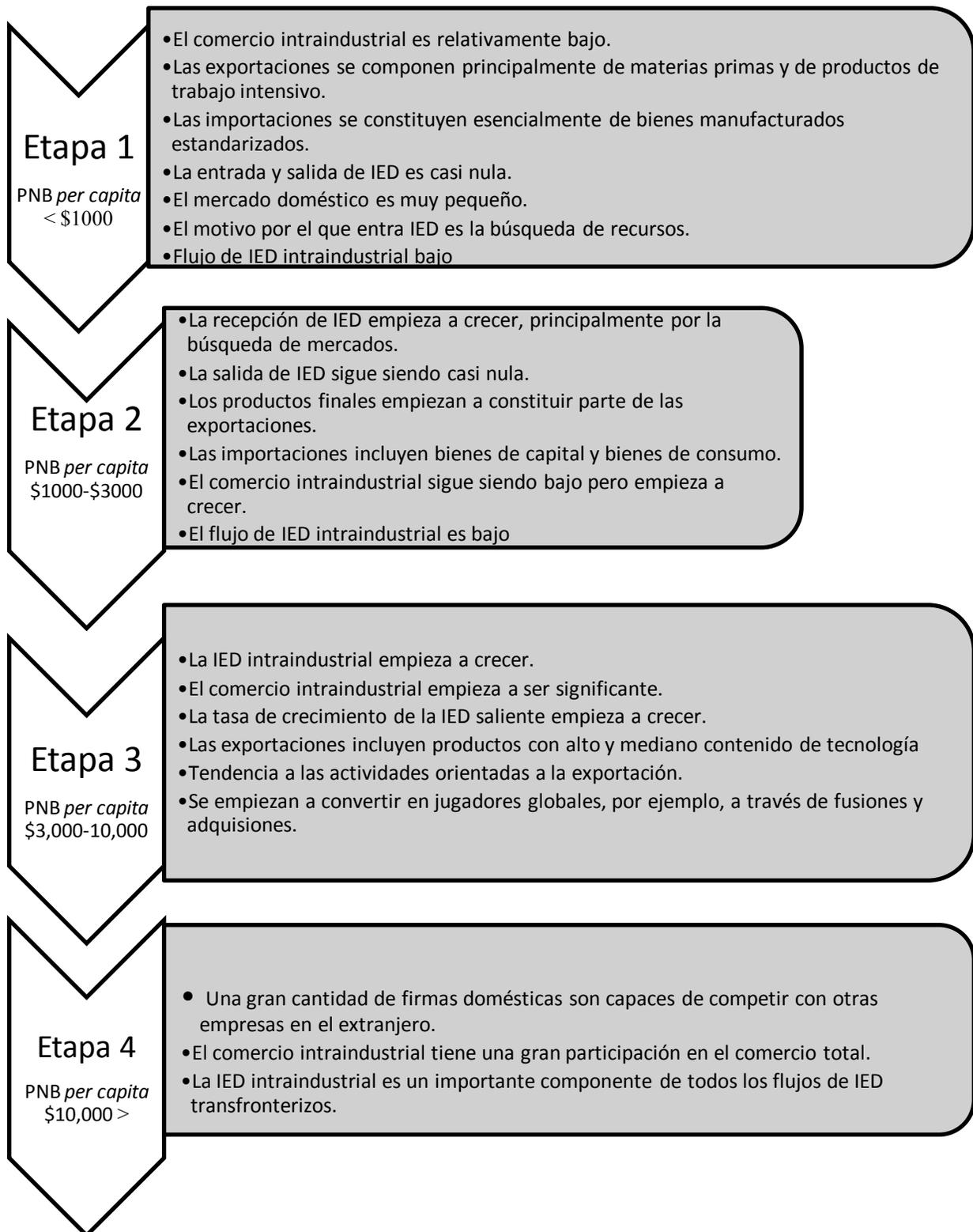
Cuadro 2. PIB *per cápita*: BRIC y México a precios del 2000 (dólares)

País	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Brasil	3,696.15	3,692.68	3,739.84	3,734.00	3,899.20	3,976.69	4,090.63	4,297.74	4,478.81	4,424.76	4,716.61	4,803.40
Federación Rusa	1,775.14	1,870.05	1,967.52	2,121.29	2,285.36	2,442.96	2,654.20	2,888.85	3,043.67	2,806.07	2,926.53	3,052.15
India	450.42	464.97	475.46	505.25	536.60	577.66	621.90	673.00	689.27	735.63	794.80	837.75
China	949.18	1,020.52	1,105.95	1,208.99	1,323.22	1,464.11	1,640.86	1,864.10	2,032.61	2,208.40	2,426.33	2,639.54
México	5,816.61	5,728.97	5,702.90	5,709.42	5,868.92	5,982.65	6,211.93	6,333.08	6,327.01	5,857.71	6,105.28	6,269.90

Fuente: Banco Mundial

El nivel del INB *per cápita* nos sirve de referencia en el modelo de Dunning que consiste de cinco etapas. En estas etapas se pueden encontrar las características generales de cada lapso de desarrollo de un país en relación con distintas variables como los motivos por los que se invierte en el exterior, el comercio intraindustrial, entre otros. Cabe destacar que la etapa cinco sólo se considera en el caso de que se estudien países desarrollados, para el caso de los países en desarrollo, Dunning considera solo cuatro etapas. Estas etapas se esbozan en la figura 1.

Figura 1. Cuatro etapas en el IDP y de los países en desarrollo



Fuente: John Dunning y Rajneesh Narula, *op.cit.*p. 266

Aunado a esto, es importante tomar en cuenta las principales características del modelo ampliado, ya que éste se considera más completo en cuanto incluye aspectos substanciales como los motivos por los que se invierte en el exterior, la naturaleza de la inversión, entre otros. Narula explica el modelo ampliado como sigue:

En la versión ampliada del IDP se reconoce la heterogeneidad de la IED en relación a los motivos que llevan a las corporaciones a internacionalizarse, modos de acceso y el impacto en el desarrollo. Por lo que un aumento en la IED no implica necesariamente una progresión en el IDP por medio de un aumento proporcional en el desarrollo económico. De hecho la IED no siempre contribuye a la mejora, incluso a veces puede interferir en la reducción del potencial de largo plazo del país receptor, dando lugar a un efecto de “desplazamiento” a través del cual las firmas domésticas son desplazadas por empresas extranjeras multinacionales²².

La evolución del comercio intraindustrial y la composición de las exportaciones y de las importaciones son aspectos que se consideran en la figura 1 en cada etapa de desarrollo, y que serán de gran importancia en el desarrollo de esta investigación. El comercio intraindustrial empezó a llamar la atención a partir de la conformación de la Comunidad Económica Europea (CEE) en 1957, ya que el comercio predominante entre los países de la Comunidad era principalmente intraindustrial. Entre las características de este tipo de comercio destaca que no se basa en la ventaja comparativa como el comercio interindustrial, sino en la ventaja competitiva. Algunos de los factores relevantes del comercio intraindustrial son la diferenciación de un mismo tipo de producto y las economías de escala. Por otro lado, el comercio interindustrial es aquel que se da entre distintas industrias.

Un aporte de gran importancia en el estudio del comercio intraindustrial es el que hicieron Herbert G. Grubel y P.J. Lloyd en la década de los 70 del siglo pasado. Esta contribución es el Índice de Grubel-Lloyd que nace, según los mismos autores, de la interrogación acerca de lo que Balassa había llamado comercio intraindustrial, es decir la simultánea exportación e importación de

²² Rajneesh Narula y José Guimón. “The investment development path in a globalised world: implications for Eastern Europe”. *Eastern Journal of European Studies*, Vol. 1, Num. 2, Diciembre 2010, p 10

bienes provenientes de la misma industria.²³ El índice de Grubel y Lloyd se calcula a partir de la ecuación 1:

$$B_i = \frac{[(X_i + M_i) - |(X_i - M_i)|]}{(X_i + M_i)} \cdot 100 \quad (1)$$

Donde:

B_i = índice de comercio intraindustrial de la industria i

X_i = exportaciones de la industria i

M_i = importaciones de la industria i

En esta ecuación B_i es “el porcentaje de comercio intraindustrial en el total de las exportaciones más importaciones de la industria, esto es, qué parte del comercio es del tipo intraindustrial para la industria i ”²⁴. No obstante, lo que nos interesa obtener para este trabajo es el comercio intraindustrial promedio de un país. Por tanto, se tomará la ecuación 2 que es una media ponderada y fue derivada de la ecuación 1. Por consiguiente, para su cálculo se toma como el peso, al tamaño relativo de las exportaciones más las importaciones de cada industria, en el valor total de las exportaciones más importaciones de un conjunto de n industrias. Donde \bar{B}_i mide el comercio promedio intraindustrial directamente como un porcentaje de las importaciones y de las exportaciones.²⁵

$$\bar{B}_i = \frac{\sum_i^n B_i (X_i + M_i)}{\sum_i^n (X_i + M_i)} \cdot 100 \quad (2)$$

$$\bar{B}_i = \frac{\sum_i^n [(X_i + M_i) - |(X_i - M_i)|]}{\sum_i^n (X_i + M_i)} \cdot 100 \quad (2.1)$$

²³ Herbert Grubel y P.J. Lloyd. *Intra-Industry trade. The theory and Measurement of International Trade in Differentiated Products*. Ed Macmillan LTD, Gran Bretaña, 1975.

²⁴ Emma Delia Antonio Villegas. *El comercio intraindustrial de México con Estados Unidos con base en los capítulos 84, 85 y 87 del sistema armonizado (1990-2002)*, Tesis de licenciatura, Ciudad Universitaria, 2004, p. 67.

²⁵ Herbert Grubel y P.J. Lloyd, *op. cit.*, p. 22.

Tomando en consideración que el elemento $(X_i + M_i)$ representa el comercio total y que el siguiente elemento $|(X_i - M_i)|$ define al comercio interindustrial, la resta de estos dos elementos nos da como resultado el comercio intraindustrial. Los resultados arrojados por las ecuaciones anteriores varían entre 0 y 100. Es claro que cuando se exportan e importan los mismos valores para la industria i el elemento $|(X_i - M_i)|$ se vuelve cero y el resultado de la ecuación nos da 100, lo que indica que se tiene un comercio puramente intraindustrial. Por ende, entre más cercano esté a cero el resultado, se indica que predomina el comercio interindustrial y cuanto más cercano esté a 100 se tiene mayor comercio intraindustrial.

La identificación del comercio intraindustrial de los BRIC y de México nos servirá en primer lugar, para identificar en qué etapa del IDP se encuentran, y en segundo lugar, para hacer un análisis desde uno de los modelos elaborados por Grubel y Lloyd en lo que se refiere al comercio intraindustrial. Este modelo explica el comercio intraindustrial que se da a través de la tecnología, ciclo del producto y procesamiento en el extranjero²⁶. Para esta investigación nos interesa este último aspecto.

En lo que se refiere al procesamiento en el extranjero que es el punto de interés que se relaciona con nuestra hipótesis, el cálculo se puede hacer basándose en la noción de que los insumos y los productos finales muchas veces se encuentran dentro de la misma clasificación arancelaria. De esta manera, el comercio intraindustrial causado por el procesamiento extranjero se debe, según Grubel y Lloyd a que los costos de transporte y el costo de mano de obra para elaborar los productos son lo suficientemente bajos como para crear una ventaja comparativa con respecto a la producción en el país de origen de la empresa multinacional. De manera explícita como Grubel y Lloyd lo mencionan:

En suma el ensamble internacional y el acabado, que dan lugar al comercio intraindustrial, ya que implican la importación y exportación de mercancías que son a menudo reportadas bajo la misma categoría estadística, son consistentes con el modelo de Heckscher-Ohlin, ya que representan la explotación de la ventaja comparativa en la producción de ciertos

²⁶ Grubel y Lloyd desarrollaron tres modelos para explicar el comercio intraindustrial. Estos modelos son: comercio intraindustrial en bienes funcionalmente homogéneos, comercio intraindustrial a causa de la diferenciación del producto y economías de escala, y el comercio intraindustrial a través de la tecnología, ciclo del producto y procesamiento en el extranjero.

servicios. El nuevo elemento en el análisis que no se encuentra típicamente en el modelo tradicional, es que este comercio de servicios tiene lugar a través de la elaboración de bienes y que sólo es rentable cuando los costos de transporte son lo suficientemente bajos en relación con el valor del bien y cuando la comunicación y el traslado son lo suficientemente baratos para asegurar la integración internacional de la producción de mercancías.²⁷

Una industria que registra un alto porcentaje de comercio intraindustrial es la de equipos electrónicos, que se ha caracterizado por el ensamblaje de piezas que son producidas en diferentes países, lo que es un ejemplo de la mayor desintegración de la producción.

En este contexto, otra variable que llama la atención es el comercio intrafirma, que puede ser de carácter intraindustrial o interindustrial. Una situación donde el comercio intrafirma es intraindustrial, se da cuando las piezas son producidas por medio de las filiales de una empresa multinacional establecida en distintas regiones, entre las que pueden aprovechar las ventajas referentes a la mano de obra barata y menores impuestos. Una explicación más clara de la relación entre el comercio intraindustrial y el comercio intrafirma se cita a continuación:

El comercio intra-firma realizado por las trasnacionales tiende a que tanto las casas matrices como sus filiales intercambien su producción sin que el valor agregado a ésta en una u otra de las partes (generalmente en la filial) cambie demasiado al producto como para darle otra clasificación industrial (diferente al giro de la matriz); lo que hace que la producción modificada en la filial se re-exporte a la matriz como un bien que conserva su pertenencia a una misma industria, lo que conduce a un vínculo entre el comercio intra-firma con el intraindustrial.²⁸

Por otra parte, el comercio intrafirma es interindustrial cuando se comercian entre las filiales productos provenientes de distintas industrias. Un ejemplo podría ser el comercio realizado por Wal Mart, que incluye una gran diversidad de productos. Ahora bien, como nuestro objetivo es la internacionalización del proceso productivo, el comercio intrafirma ya sea intraindustrial o interindustrial, es uno de los puntos centrales de análisis

Tomando lo anterior en consideración, se citan las siguientes definiciones de comercio intrafirma. La CEPAL define al comercio intrafirma como “aquel que se realiza al interior de empresas que están bajo la misma estructura

²⁷ Herbert Grubel y P.J. Lloyd, *op. cit.*, p. 118.

²⁸ Emma Delia Antonio Villegas, *op. cit.*, p. 60.

organizacional y de propiedad de capital –entre matrices y filiales o subsidiarias, o entre las filiales/subsidiarias”.²⁹ Por otra parte, en un artículo de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE) se menciona que “el comercio intrafirma corresponde a los flujos internacionales de bienes y servicios entre la compañía matriz y sus filiales o entre sus filiales”³⁰.

Hasta ahora se ha esbozado el esquema teórico y conceptual en el que se basará la presente investigación. En relación con este esquema se identifican como los conceptos generales de este estudio al comercio intraindustrial, a la empresa multinacional y a la IED saliente. Como se ha visto, en el contexto actual, donde las interacciones e interdependencias entre países se han intensificado, los estudios en el área de comercio internacional son diversos. En este estudio y en relación con los objetivos y características del mismo, el enfoque teórico que se adopta es el del paradigma ecléctico de Dunning, ya que integra aspectos que son de utilidad en nuestro análisis tales como la localización y la internalización.

1.2 El surgimiento de los mercados emergentes. Panorama general

El mundo tradicionalmente ha estado dividido en países desarrollados y subdesarrollados, siendo los primeros los que han tenido el papel de centro en la economía mundial. Inglaterra con la revolución industrial y el impulso del comercio internacional ocasionado por el desarrollo de los medios de transporte adquirió una posición clave en la economía mundial, de modo que “durante el siglo comprendido entre los años veinte del ochocientos y el primer conflicto mundial, se implantó un esquema de división internacional del trabajo y tomó forma un sistema de economía mundial”.³¹ En esta división internacional del trabajo los países subdesarrollados se caracterizaron por ser exportadores de materias primas, hecho que no impulsó su desarrollo, debido a las características inherentes de la

²⁹ José Durán y Vivianne Ventura. “Comercio intrafirma: concepto alcance y magnitud”. *SERIE Comercio Internacional*. Publicación de las Naciones Unidas CEPAL, Santiago de Chile, diciembre de 2003, p. 14.

³⁰ Rainer Lanz y Sébastien Miroudot, “Intra-Firm Trade: Patterns, Determinants and Policy Implications”, *OECD Trade Policy Working Papers*, No. 114, Ed. OECD. <http://dx.doi.org/10.1787/5kg9p39lrwnn-en>, 2011, p. 8.

³¹ Celso Furtado. *La economía latinoamericana. Desde la conquista hasta la Revolución Cubana*. 1ª ed. Ed. Siglo XXI, México, 1969, p 46.

agricultura y de otras actividades primarias como la pesca y la silvicultura, entre las que se presentan los rendimientos decrecientes.

Después de la Segunda Guerra Mundial y de los acuerdos de Bretton Woods, Estados Unidos se convirtió en el nuevo centro económico mundial. Además, países como Alemania y Japón experimentaron un gran desarrollo económico en la segunda mitad del siglo XX, renaciendo así como grandes potencias. Por otra parte, las regiones subdesarrolladas como las de África, América Latina, y algunos países de Asia, han tenido a lo largo de los años una relación de dependencia con respecto a los países desarrollados. Dicha relación, en el caso de América Latina comienza con el descubrimiento de América que condujo a algunos países del viejo mundo a conquistar y a colonizar al nuevo mundo. En lo que respecta a Asia, se dio en determinados países una relación de colonización por parte de los países desarrollados y ni que decir de África que fue colonizada por los europeos en el siglo XIX. Estos hechos llaman la atención dentro de esta investigación, ya que el pasado de colonización y conquista es manifestado en las estructuras actuales de los países subdesarrollados, particularmente en el caso de Brasil, México e India.

El periodo comunista que experimentó China al finalizar la Guerra Civil, dejaría grandes estragos económicos y sociales en la China continental. Dicho período empezaría con la proclamación de la República Popular China por Mao Zedong en 1949. En este contexto, en 1958 se impulsaría lo que se ha denominado “El Gran Salto Adelante”. Entre las medidas de este Gran Salto se encuentra la colectivización de la tierra, que implicó la agrupación de campesinos en comunas que tenían que producir lo que era determinado por las autoridades, dejando a los campesinos muchas veces sin lo necesario para sobrevivir, además de arrebatarles por completo la propiedad de la tierra. De esta manera, el Gran Salto Adelante es considerado como una de las causas de la Gran Hambruna China que ocasionó millones de muertes de 1958 a 1961. Por otra parte, la industria que se enfocó en la producción de acero, se caracterizó por ser de muy mala calidad, hecho que no ayudaría en el crecimiento económico del país.

Por otra parte, la situación de Rusia es inseparable de su historia como parte de la URSS, cuya disolución condujo al país a un periodo de transición de una economía centralmente planificada a una economía de mercado. Dicha transición cambiaría por completo la forma de conducir la economía, cuya planeación en el tiempo de la URSS se llevaba a cabo por medio de los planes quinquenales. Bajo este sistema la producción industrial y agrícola eran totalmente planificadas, las empresas eran de propiedad estatal y muchas industrias eran deficitarias, aunado a esto se tenía un rígido control de precios, entre otras medidas.

Además, es de especial interés la Guerra Fría que se desarrolló en este contexto y que impulsó a la entonces Unión Soviética al desarrollo de la ciencia, así como a la industria militar, dejando atrás la modernización de otras industrias. De esta manera, la URSS era muy avanzada en unas áreas, pero se había quedado rezagada en otras. Dichas circunstancias sobresalieron en la década de los ochenta con la decadencia de la URSS que se acentuó con la caída de los precios de petróleo. Por tanto, de alguna manera los problemas que llevaron a la disolución de la URSS, fueron heredados a la actual Federación Rusa, de modo que su reciente dinamismo económico llama la atención si partimos del contexto de la disolución de la URSS.

Si tomamos en cuenta el pasado de los BRIC y de México, el crecimiento que han tenido en los últimos años sobresale en el contexto actual, de modo que estos países han llegado a ser considerados dentro de la categoría de emergentes. Dicha denominación según Agtmael -quién fuera el primero en designar a un grupo de países subdesarrollados como emergentes- hace alusión al “progreso, orden ascendente y dinamismo”³²; características que llaman la atención al manifestarse dentro de los países subdesarrollados también llamados de tercer mundo. En el ámbito económico otra idea en relación con estos países es la de Hoskisson et al³³, quienes definen a una economía emergente, como un país que satisface dos criterios: un rápido desarrollo económico y el desarrollo de

³² Antoine van Agtmael. *El siglo de los mercados emergentes. Cómo una nueva clase de empresas de talla mundial se está tomando el mundo*. Editorial Norma, Colombia, 2007, p.16.

³³ Hoskisson, R et al, "Strategy in Emerging Economies", *Academy of Management Journal*, Introduction to the Special Research Forum on Emerging Economies: citado por Prasad, Oswal, *op.cit.* p.19.

políticas a favor de la liberación económica, así como la consecuente adopción de un sistema de libre mercado.

La emergencia de los BRIC a finales del siglo pasado tiene sus principios en los cambios adoptados alrededor de la década de los ochenta en cada país, con excepción de Rusia que para esos años formaba parte de la URSS. No obstante, se considera importante destacar que al igual que las otras economías emergentes consideradas en este estudio, la URSS experimentó cambios estructurales en la década de los 80. Dicha década presenció la llegada de Gorbachov al poder quien impulsó la Perestroika y el Glasnost, reformas que cambiaron la antigua estructura de la URSS y que más tarde conducirían a su disolución. Por tanto, si bien Rusia no existía como tal en los ochenta, su historia concuerda con la de los demás países de los BRIC en que es en esta década cuando se dan diversos cambios estructurales que de uno u otro modo influyeron en el desarrollo actual de estos países.

Por otra parte, en China estos cambios se dieron a partir de 1978 promovidos por Deng Xiaoping, quien impulsó las reformas para convertir la China comunista de Mao en una economía más abierta. Con la muerte de Mao también se puso fin a la Revolución Cultural³⁴, que había dejado grandes estragos sociales en el país. Por ende, en el momento en que se promueven las reformas de Deng Xioaping, China poseía una economía muy débil, situación que se había acentuado con el aislamiento económico y las revueltas que se habían generalizado en contra del poder. Las dos políticas que fueron la base del repunte económico de China son la política de cuatro modernizaciones y la de puertas abiertas; la primera hace referencia a la agricultura, industria, defensa nacional, así como a la ciencia y a la tecnología; la segunda se enfoca a una mayor apertura a la IED, a la tecnología del exterior y a las relaciones comerciales.

En el terreno de la política de las cuatro modernizaciones, cabe destacar la secuencia de las reformas, ya que el primer sector que se atendió, fue el primario seguido del industrial; sector que se estimuló una vez que se había dado impulso

³⁴ La Revolución Cultural fue lanzada en 1966 por Mao Zedong; la idea detrás de esta revolución es el cambio de las viejas ideas y costumbres, lo que condujo a la destrucción de templos y ataques a intelectuales que fueron enviados al campo a trabajar.

a la agricultura a mediados de la década de los ochenta. Éste es un rasgo muy peculiar, debido a que los cambios que ha experimentado China, no se han dado de una manera abrupta, sino que se caracterizan por ser graduales e incrementales. Dice Doug Guthrie “el plan de Deng fue dirigir al país hacia un camino de una reforma económica gradual e incremental, dejando al aparato estatal en el tacho mientras se soltaban lentamente las fuerzas del mercado”³⁵. En lo que respecta a la política de puertas abiertas, ésta incluyó “la descentralización de la toma de decisiones sobre comercio con los demás países, la liberalización del mercado de divisas, la flexibilización y devaluación de la moneda china, la apertura comercial y el fomento de las exportaciones”³⁶. Por otra parte, la ley de empresas mixtas (Joint Venture Law) de 1979 impulsó el crecimiento de la IED en China que tenía objetivos muy puntuales como son la promoción de exportaciones y la transferencia de tecnología.

La simultaneidad de las dos reformas, es decir, la de puertas abiertas y la de las cuatro modernizaciones es uno de los pilares que fincaron el gran poderío que tiene China actualmente, ya que no se abrió a la economía sin tomar en cuenta el comportamiento del mercado interno; se entendió que para poder abrir la economía, primero se tenía que poseer un mercado interno fuerte para no ser tan vulnerables a los vaivenes de la economía internacional. En este contexto, es hasta el año 2001 que China ingresó a la Organización Mundial del Comercio (OMC).

Otra de las reformas que muestran la apertura comercial de China y el carácter gradual de éstas es “la estrategia de desarrollo costero” implementada en 1988 por Zhao Ziyang, quien en ese entonces era Secretario General del Partido Comunista de China. Esta estrategia buscaba dar mayor autonomía a la zona costera de China para que tuviera una mayor apertura comercial. Entre las provincias que se incluían en esta estrategia se encuentran: Beijing, Fujian,

³⁵ Doug Guthrie. *China and Globalization. The Social, Economic and Political Transformation of Chinese Society*. Editorial Routledge, Nueva York, 2009, p 37.

³⁶ Clara García, “Las reformas económicas en China y su irrupción en la economía internacional” en *La emergencia de China e India en el siglo XXI*. Fundación Seminario de Investigación para la Paz, Zaragoza, 2009, p 99.

Guangdong, Guangxi, Hainan, Hebei, Jiangsu, Liaoning, Shandong, Shanghai, Tianjin y Zhejiang.

Por otra parte, la década de los ochenta para la India fue una etapa de desajustes estructurales; hecho que condujo al país a llevar a cabo una serie de reformas a partir de 1991. Estas reformas buscaban la estabilización de la economía, es decir, la reducción de la inflación, disminución del déficit fiscal y la mejora en la balanza de pagos. Al principio de las reformas, entre 1991 y 1992, se mantuvieron restricciones comerciales acompañadas de la depreciación de la rupia, ya que se buscaba controlar la balanza de pagos.³⁷ Cabe destacar que también se dieron algunos controles cuantitativos a la exportación; en particular de productos primarios. La principal razón de esta medida fue mantener los precios de las materias primas bajos y de esta manera proteger a la industria doméstica.³⁸ Además, la política de exportación e importación de 1992 se enfocó en la eliminación gradual de las restricciones cuantitativas de maquinaria, equipo y bienes intermedios manufacturados, así como de la reducción de tarifas y la modificación de las medidas de promoción de exportaciones. Por otra parte, la liberalización de la IED empezó en julio de 1991 con la política industrial.³⁹

En lo que respecta a los cambios que presentaron Brasil y México, no podemos dejar de mencionar, las reformas estructurales que se adoptaron a partir de la crisis de la deuda. Estas reformas tienen su origen en lo que John Williamson denominó “el Consenso de Washington”. Dicho Consenso que sigue una estrategia de industrialización orientada a las exportaciones, consiste en los siguientes 10 puntos:

- *Disciplina fiscal*: que se refiere a evitar que los gobiernos tengan gasto deficitario.
- *Reordenación de las prioridades del gasto público*: es decir, el gasto debía estar dirigido a la educación, salud e inversión en infraestructura.

³⁷ Vijay Joshi y I.M.D. Little. *India's Economic Reforms 1991-2001*. Editorial Oxford University, Gran Bretaña, 1996, p. 50.

³⁸ *Ibíd.*, p. 69

³⁹ Tim Callen y Paul Cashin. “Assessing India's External Position”, en *India at the Crossroads. Sustaining growth and reducing poverty*, FMI, Washington, 2001, p. 34.

- *Reforma tributaria*: se refiere a buscar una base tributaria amplia y tasas marginales moderadas.
- *Liberalización de las tasas de interés*: es decir, que la tasa de interés estaría determinada por el mercado y a su vez no tendría que fomentar la salida de capitales.
- *Tipo de cambio competitivo*: se pensaba que un tipo de cambio competitivo era un elemento esencial para tener una política económica orientada hacia el exterior. (En ese momento según Williamson, se tenía la fuerte convicción en Washington, de que una política orientada hacia el exterior sería necesaria para la recuperación de América Latina. Cabe destacar que esta idea no ha sido adoptada en muchos casos, ya que un aumento de la competitividad se refiere a la depreciación del tipo de cambio, lo que aumenta las exportaciones y disminuye las importaciones).
- *Liberalización del comercio*: un segundo elemento para la política económica orientada hacia el sector externo fue la liberalización de las importaciones, ya que se argumentaba que el acceso a los productos a precios competitivos estimulaba las exportaciones.
- *Liberalización de la inversión extranjera directa*: en este punto, se consideraba que una restricción a la inversión extranjera era absurda, ya que ésta contribuye con conocimiento, habilidades y producción para el mercado interno.
- *Privatización*: fue recomendada para aliviar las finanzas del gobierno, bajo la tesis de que en el corto plazo, el ingreso por la venta de empresas públicas al sector privado evitaría presiones sobre el déficit fiscal y en el largo plazo estas empresas ya no tendrían que ser financiadas por el gobierno.
- *Desregulación*: esta medida se refiere a la eliminación de las barreras a la salida y entrada de capitales.

- *Derechos de propiedad*: bajo este punto se trata la importancia de proporcionar al sector informal la capacidad de obtener derechos de propiedad a un costo aceptable.⁴⁰

Con la crisis de la deuda, Brasil y México entraron en lo que se ha denominado la década perdida. En este contexto se adoptaron medidas que estuvieron fuertemente influidas por el Decálogo de Washington, ya que los préstamos otorgados por el FMI fueron condicionados a seguir las medidas de estabilización económica dictadas por el Consenso. No obstante, se identifican rasgos particulares en cada país al adoptar estas medidas.

En el caso particular de Brasil es importante destacar, que al igual que otros países latinoamericanos, este país experimentó una dictadura militar de 1964 hasta 1985. Durante este periodo también se dio el llamado milagro brasileño, que se desarrolló en un contexto de mayor entrada de capitales y un mayor impulso a las exportaciones. No obstante, dicho milagro se vio interrumpido con el alza de los precios del petróleo que agravó el endeudamiento del país. Con estos antecedentes, fue hasta la década de los 90 que se llevaron a cabo las medidas de estabilización económica en Brasil, con Henrique Cardoso como presidente. De esta manera, las medidas de estabilización se enmarcaron en el llamado Plan Real. Bajo este plan se tuvo como principal objetivo la reducción de la inflación que había llegado a ser muy alta durante la década perdida. Además, se llevaron a cabo privatizaciones, así como también se priorizaron altas tasas de interés y se dio una mayor liberalización económica.

Por otra parte, en México con Miguel de la Madrid como presidente, las políticas neoliberales empezaron a manifestarse en el ámbito de la política económica. Estas ideas que priorizó el gobierno mexicano, no sólo se explican por la influencia de las organizaciones como el FMI, o bien por el decálogo del Consenso de Washington, sino también por la ideología predominante de las personas que en ese entonces gobernaron el país. Dicha ideología era preponderantemente neoliberal. Al respecto Carlos Tello dice:

⁴⁰ John Williamson, "No hay consenso. Reseña sobre el Consenso de Washington y sugerencias sobre los pasos a dar" en *Finanzas y Desarrollo*, septiembre de 2003.

El gabinete económico de de la Madrid (como el de Carlos Salinas, 1988-1994 y el de Ernesto Zedillo, 1994-2000), se conformó por personas entrenadas en el área financiera del gobierno mexicano (Banco de México y Secretaría de Hacienda) y con estudios de posgrado en universidades de Estados Unidos. Fue homogéneo, ideológicamente similar, en contraste de lo que en el pasado había sido la práctica en los gobiernos de la Revolución Mexicana (que era suma de las diferentes corrientes e ideologías). Al descansar todos ellos en la teoría económica neoclásica, mantuvo disciplina y estuvo convencido de que la única forma de superar la crisis, era a través de políticas ortodoxas de estabilización y pagando la deuda externa.⁴¹

En este contexto México ingresó en el año de 1986 al Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT). Más tarde, en la década de los 90 se firmaron tratados de libre comercio con diversos países como Colombia, Venezuela, Costa Rica, Bolivia, Nicaragua, entre otros. El acuerdo que más destaca en esta década es el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) que entró en vigor en 1994. Más tarde, en el 2000 entró en vigor el tratado con la Unión Europea, en 2001 con Islandia, Noruega, Liechtenstein, Suiza y en el 2005 con Japón.

Con lo anterior expuesto, se tiene una idea de los antecedentes que fincaron la actual dinámica de los mercados emergentes. Una vez que hemos examinado las medidas llevadas a cabo por cada país, podemos analizar los datos que respaldan el dinamismo actual de los BRIC y el cambio de políticas antes mencionado. En el cuadro 3 se observa que la participación de Brasil e India en el PIB mundial antes de los 80 era menor a 5%, mientras que China empezó a representar más de 5% a partir de 1979. En los últimos años la participación de China e India en el PIB mundial ha crecido de manera significativa, llegando a representar en 2008 17.48 y 6.70 por ciento del PIB mundial respectivamente. Mientras que Brasil ha mantenido casi la misma participación en el PIB mundial. (Véase cuadro 4).

⁴¹ Carlos Tello. *Estado y desarrollo económico: México 1920-2006*. UNAM, Facultad de Economía, México, 2008, p. 632.

Cuadro 3. Participación de los BRIC⁴² en el PIB mundial 1970-1991

País	Brasil	% del total	India	% del total	China	% del total	PIB mundial
Años	mdd GK	%	mdd GK	%	mdd GK	%	mdd GK
1970	292,480	2.12%	469,584	3.41%	636,937	4.63%	13,765,940
1971	322,159	2.25%	474,338	3.31%	668,646	4.66%	14,336,492
1972	356,880	2.38%	472,766	3.15%	688,186	4.58%	15,018,417
1973	401,643	2.51%	494,832	3.09%	739,414	4.62%	16,015,152
1974	433,322	2.64%	500,146	3.05%	751,924	4.59%	16,387,996
1975	455,918	2.74%	544,683	3.27%	798,346	4.80%	16,637,925
1976	498,823	2.86%	551,402	3.16%	793,568	4.55%	17,449,530
1977	522,154	2.88%	593,834	3.27%	843,097	4.64%	18,157,093
1978	548,342	2.89%	625,695	3.30%	935,083	4.93%	18,955,430
1979	587,289	2.99%	594,510	3.03%	1,007,193	5.13%	19,633,163
1980	639,093	3.19%	637,202	3.18%	1,041,142	5.20%	20,029,995
1981	611,007	2.99%	675,882	3.31%	1,103,378	5.40%	20,422,612
1982	614,538	2.98%	697,705	3.38%	1,186,387	5.75%	20,648,355
1983	593,575	2.80%	753,942	3.55%	1,287,034	6.06%	21,235,635
1984	625,438	2.82%	783,042	3.53%	1,447,262	6.52%	22,204,271
1985	675,090	2.94%	814,344	3.55%	1,596,691	6.95%	22,969,599
1986	729,252	3.07%	848,990	3.57%	1,703,670	7.16%	23,781,918
1987	753,685	3.05%	886,154	3.59%	1,883,027	7.63%	24,693,769
1988	751,910	2.92%	978,822	3.80%	2,016,024	7.83%	25,753,178
1989	776,547	2.92%	1,043,912	3.93%	2,051,813	7.72%	26,576,359
1990	743,765	2.74%	1,098,100	4.05%	2,123,852	7.83%	27,134,084
1991	751,203	2.73%	1,112,340	4.05%	2,263,794	8.23%	27,494,233

Fuente: Elaboración propia con base en Angus Maddison. University of Groningen. *Historical Statistics of the World Economy*.

Tomando en cuenta los datos de Rusia que se incorporan en el cuadro 4, se observa que la participación conjunta de los BRIC en el PIB mundial fue de 29.17% del total en 2008.

⁴² Excepto Rusia debido a que en el periodo de 1922 a 1991 existió la URSS de la que formaba parte la República Socialista Federativa Soviética de Rusia actualmente la Federación Rusa, por tanto no se cuentan con datos agregados de esa etapa para el análisis de Rusia.

Cuadro 4. Participación de los BRIC en el PIB mundial 1992-2008

Millones de dólares Geary Khamis y %									
País	Brasil	% del total	Rusia	% del total	India	% del total	China	% del total	PIB mundial
Años	mdd GK	%	mdd GK						
1992	748,949	2.67	934,932	3.33	1,169,301	4.16	2,483,921	8.85	28,077,301
1993	782,652	2.73	853,593	2.97	1,238,272	4.32	2,724,344	9.49	28,693,574
1994	831,176	2.8	745,187	2.51	1,328,047	4.47	2,997,060	10.09	29,697,950
1995	866,086	2.8	714,634	2.31	1,425,623	4.61	3,450,084	11.15	30,942,239
1996	891,202	2.79	688,907	2.15	1,537,383	4.81	3,521,141	11.01	31,990,498
1997	925,068	2.78	698,552	2.1	1,611,108	4.85	3,706,647	11.15	33,241,788
1998	926,918	2.74	661,529	1.96	1,715,943	5.08	3,717,352	11	33,803,487
1999	934,333	2.67	703,867	2.01	1,819,937	5.2	3,961,441	11.32	34,997,327
2000	975,444	2.66	774,253	2.11	1,899,526	5.18	4,319,339	11.77	36,688,285
2001	988,197	2.62	813,740	2.16	2,009,448	5.32	4,780,797	12.67	37,739,365
2002	1,007,295	2.58	851,986	2.18	2,080,337	5.33	5,374,025	13.77	39,021,274
2003	1,018,375	2.5	914,181	2.24	2,257,166	5.53	6,187,983	15.16	40,809,563
2004	1,076,423	2.51	980,002	2.28	2,426,453	5.65	6,699,034	15.6	42,950,182
2005	1,110,868	2.47	1,042,722	2.32	2,649,687	5.89	7,268,725	16.16	44,982,587
2006	1,155,303	2.44	1,123,012	2.37	2,909,356	6.15	7,928,475	16.75	47,340,576
2007	1,201,514	2.43	1,213,976	2.46	3,182,835	6.44	8,306,661	16.81	49,411,106
2008	1,262,279	2.48	1,281,959	2.51	3,415,183	6.7	8,908,894	17.48	50,973,935

Fuente: Elaboración propia con base en Angus Maddison. University of Groningen. *Historical Statistics of the World Economy*.

En lo que respecta a México se observa que su participación en el PIB mundial no ha tenido un aumento significativo (Véase cuadro 5). Por tanto, la idea de que “Corea y México son los que tienen la capacidad para llegar a ser globalmente importantes como los BRIC”⁴³, planteada por Jim O’Neill en el artículo *How solid are the BRIC’s?*, no puede ser hasta ahora una realidad objetiva; al menos en lo que respecta al caso de México. Debido a que la dinámica del PIB de México no ha experimentado a lo largo de los últimos 20 años, algún cambio que dicte que el crecimiento del PIB a una tasa más grande, pueda ser posible en los años venideros; al menos no en un ritmo comparado al de China o India.

⁴³ Jim O’Neill, Dominic Wilson, Roopa Purushothaman y Anna Stupnytska, “How solid are the BRICs?” Goldman Sachs, Global Economic Paper núm: 134, 1 de diciembre de 2005, p. 3

Cuadro 5. Participación de México en el PIB mundial 1969-2008

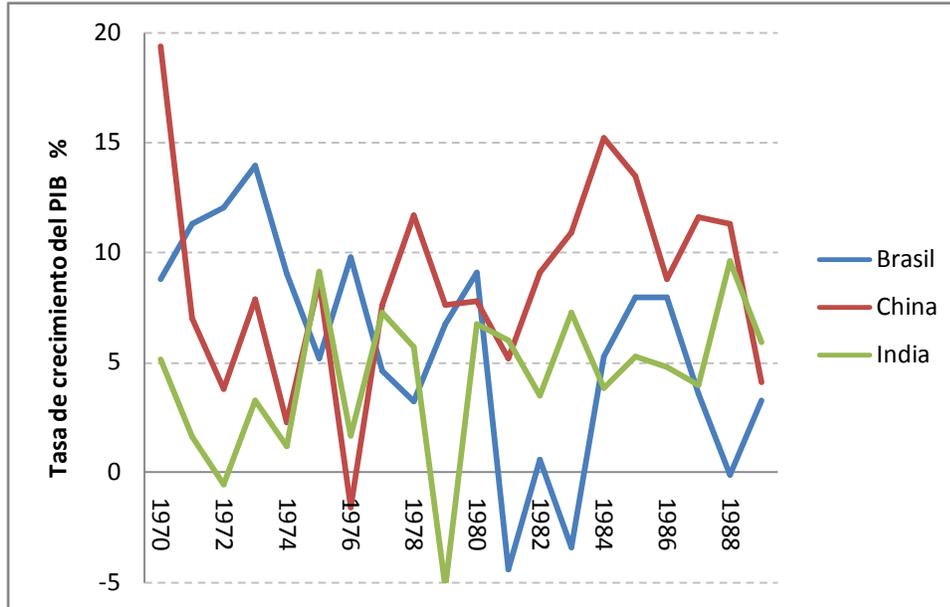
Años	mdd GK	%	Años	mdd GK	%
1969	213,924	1.63%	1989	491,767	1.85%
1970	227,970	1.66%	1990	516,692	1.90%
1971	237,480	1.66%	1991	538,508	1.96%
1972	257,636	1.72%	1992	558,049	1.99%
1973	279,302	1.74%	1993	568,934	1.98%
1974	296,370	1.81%	1994	594,054	2.00%
1975	312,998	1.88%	1995	557,419	1.80%
1976	326,267	1.87%	1996	586,144	1.83%
1977	337,499	1.86%	1997	625,759	1.88%
1978	365,340	1.93%	1998	657,263	1.94%
1979	398,788	2.03%	1999	681,982	1.95%
1980	431,983	2.16%	2000	726,934	1.98%
1981	469,972	2.30%	2001	726,676	1.93%
1982	466,649	2.26%	2002	732,256	1.88%
1983	446,602	2.10%	2003	742,508	1.82%
1984	462,678	2.08%	2004	772,208	1.80%
1985	475,505	2.07%	2005	797,691	1.77%
1986	457,655	1.92%	2006	837,576	1.77%
1987	466,148	1.89%	2007	866,576	1.75%
1988	471,953	1.83%	2008	877,312	1.72%

Fuente: Elaboración propia con base en Angus Maddison. University of Groningen. *Historical Statistics of the World Economy*.

Otra variable que es importante analizar son las tasas de crecimiento del PIB antes y después de las reformas. En este sentido, la gráfica 2 muestra la tasa de crecimiento de Brasil, China e India de 1970 a 1989. De ésta, se observa que las tasas de crecimiento de estos países fueron muy variables, siendo Brasil el país que presenta tasas de crecimiento menores, así como una mayor tendencia a la disminución de la misma. Por otra parte, el cuadro 6 muestra las tasas de crecimiento de los BRIC de 1990 a 1999⁴⁴. De esta forma, se observa que el comportamiento de la Federación Rusa fue mayoritariamente negativo en la primera década procedente a la disolución de la URSS.

⁴⁴ Más adelante se muestran las tasas de crecimiento para los BRIC y México del 2000 a la fecha, ya que se pondrá especial atención en estos datos, para evaluar el comportamiento de estos países en los últimos años. No obstante, lo que se pretende en esta parte es tener una idea del dinamismo de estas economías antes de las reformas.

Gráfica 2. Tasa de crecimiento de Brasil, China e India 1970-1989



Fuente: Elaboración propia con base en datos del Banco Mundial.

Cuadro 6. Tasa de crecimiento de los BRIC 1990-1999

		Porcentajes									
País	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	
Brasil	-4.30	1.51	-0.47	4.67	5.33	4.42	2.15	3.37	0.04	0.25	
Rusia	-3.00	-5.05	-14.53	-8.67	-12.57	-4.14	-3.60	1.40	-5.30	6.40	
India	5.53	1.06	5.48	4.75	6.66	7.57	7.55	4.05	6.18	8.46	
China	3.80	9.20	14.20	14.00	13.10	10.90	10.00	9.30	7.80	7.60	

Fuente: Banco Mundial

En lo que respecta a México, se observa en el cuadro 7 una reducción del dinamismo de la actividad económica con respecto a la década de los 70. De esta manera se puede decir que las reformas aplicadas a partir de la década de los ochenta en este país no inyectaron un mayor dinamismo a la economía, que se refleje en mayores tasas de crecimiento.

Cuadro 7. Tasa de crecimiento del PIB de México 1970-1999

Porcentajes			
1970	6.50	1985	2.59
1971	3.76	1986	-3.75
1972	8.23	1987	1.86
1973	7.86	1988	1.25
1974	5.78	1989	4.2
1975	5.74	1990	5.07
1976	4.42	1991	4.22
1977	3.39	1992	3.63
1978	8.96	1993	1.95
1979	9.7	1994	4.46
1980	9.23	1995	-6.22
1981	8.77	1996	5.14
1982	-0.63	1997	6.78
1983	-4.2	1998	4.91
1984	3.61	1999	3.87

Fuente: Banco Mundial

Además, otra variable que nos sirve para explicar el desarrollo de los países de una manera más explícita es el PIB *per cápita*. En el cuadro 8 se observa el comportamiento de esta variable en el caso de los BRIC, con exclusión de Rusia. Si comparamos este cuadro con el 9 podemos evaluar el avance del PIB *per cápita*, que han experimentado estos países.

Cuadro 8. PIB *per cápita* de los BRIC excepto Rusia 1970-1999

País	Brasil	India	China
Años	dólares	dólares	dólares
1970	3,057	868	778
1971	3,278	856	795
1972	3,538	834	798
1973	3,880	853	838
1974	4,081	843	835
1975	4,187	897	871
1976	4,470	889	853
1977	4,565	937	894
1978	4,678	966	978
1979	4,890	895	1,039
1980	5,195	938	1,061
1981	4,850	977	1,110
1982	4,763	985	1,186
1983	4,498	1,043	1,258
1984	4,643	1,060	1,396
1985	4,914	1,079	1,519
1986	5,202	1,101	1,597
1987	5,270	1,125	1,737
1988	5,155	1,216	1,830
1989	5,224	1,270	1,834
1990	4,920	1,309	1,871
1991	4,891	1,303	1,967
1992	4,800	1,345	2,132
1993	4,937	1,399	2,312
1994	5,162	1,474	2,515
1995	5,296	1,553	2,863
1996	5,366	1,645	2,892
1997	5,485	1,693	3,013
1998	5,414	1,771	2,993
1999	5,377	1,845	3,162

Fuente: Angus Maddison. University of Groningen. *Historical Statistics of the World Economy*.

Cuadro 9. PIB *per cápita* de los BRIC 2000-2008

BRIC	Dólares internacionales Geary Khamis (GK)								
	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
Brasil	5,532	5,525	5,552	5,536	5,772	5,878	6,034	6,196	6,429
Federación Rusa	5,277	5,574	5,869	6,335	6,829	7,303	7,905	8,587	9,111
India	1,892	1,966	2,001	2,134	2,278	2,423	2,617	2,817	2,975
China	3,421	3,759	4,197	4,803	5,169	5,575	6,048	6,303	6,725

Fuente: Angus Maddison. University of Groningen. *Historical Statistics of the World Economy*.

Como se observa, el PIB *per cápita* ha tenido un mayor aumento en China, ya que de 778 dólares en 1970 pasó a 6,725 en 2008, es decir, en

aproximadamente treinta años el PIB *per cápita* de China se quintuplicó. Por otra parte, India también presentó un aumento significativo al pasar de 895 dólares en 1979 a 2975 dólares en 2008. Mientras que el crecimiento del PIB *per cápita* de Brasil de 1979 a 2008 fue de 31.47% y el de México fue de 33.7%. Por último, Rusia ha experimentado un aumento importante del PIB *per cápita* del 2000 al 2008, con una tasa anual de 7%.

En los cuadros 10 y 11 se muestra la evolución del PIB *per cápita* de México antes y después de los 80. Como se observa, México ha tenido un aumento considerable; incluso es uno de los países junto con Rusia, con mayor PIB *per cápita* en el 2008 en comparación con los otros países analizados.

Cuadro 10. PIB *per cápita* de México 1970-1999

Años	dólares
1970	4,320
1971	4,365
1972	4,602
1973	4,853
1974	5,013
1975	5,158
1976	5,244
1977	5,293
1978	5,595
1979	5,968
1980	6,320
1981	6,717
1982	6,514
1983	6,088
1984	6,162
1985	6,194
1986	5,834
1987	5,818
1988	5,771
1989	5,899
1990	6,085
1991	6,226
1992	6,333
1993	6,339
1994	6,504
1995	6,001
1996	6,209
1997	6,525
1998	6,753
1999	6,915

Fuente: Angus Maddison. University of Groningen. *Historical Statistics of the World Economy*

Cuadro 11. PIB *per cápita* de México 2000-2008

Dólares internacionales Geary Khamis (GK)									
Año	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
México	7,275	7,177	7,145	7,159	7,357	7,511	7,795	7,972	7,979

Fuente: Angus Maddison. University of Groningen. *Historical Statistics of the World Economy*.

Tomando en consideración estos datos, se comprueba que los BRIC han experimentado significantes avances en dos variables de primordial importancia, a decir PIB *per cápita* y PIB. No obstante, la pobreza y la desigualdad social siguen siendo grandes problemas para estos países. Es decir, el crecimiento de estas economías no ha implicado un desarrollo paralelo del nivel de vida de la población, lo que es una muestra de la gran desigualdad y concentración de la riqueza que existe en estos países. En este contexto, es importante resaltar las tasas de crecimiento que han tenido los BRIC y México pero en los últimos años.

Cuadro 12. Tasas de crecimiento del PIB de los BRIC 2000-2011

Porcentajes												
	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Brasil	4.31	1.31	2.66	1.15	5.71	3.16	3.96	6.09	5.17	-0.33	7.53	2.73
China	8.40	8.30	9.10	10.00	10.10	11.30	12.70	14.20	9.60	9.20	10.40	9.10
India	3.98	4.94	3.91	7.94	7.85	9.28	9.26	9.80	3.89	8.24	9.55	6.86
Rusia	10.00	5.09	4.74	7.30	7.18	6.38	8.15	8.54	5.25	-7.83	4.30	4.30

Fuente: Banco Mundial

La tasa de crecimiento de China oscila entre 8 y 12 por ciento. Después de China, se encuentra India que también ha presentado tasas importantes de crecimiento casi alcanzando los dos dígitos. Asimismo, Rusia es uno de los países con mayor dinamismo, a pesar de que fue uno de los países que se vio afectado por la crisis del 2008, razón por la que su tasa de crecimiento disminuyó e incluso llegó a ser negativa. Por último, se encuentra Brasil con tasas de crecimiento más moderadas dentro del grupo, pero con potencial de crecimiento. (Véase cuadro 12).

En lo que respecta a México, se observa que en el 2000, su tasa de crecimiento era mayor que la de Brasil. No obstante, del 2007 al 2010 la tasa de crecimiento de Brasil fue mayor que la de México. En 2011, México volvió a registrar una mayor tasa que Brasil; situación que ha llevado a algunos analistas a decir, que la economía mexicana sobrepasará a la de Brasil.

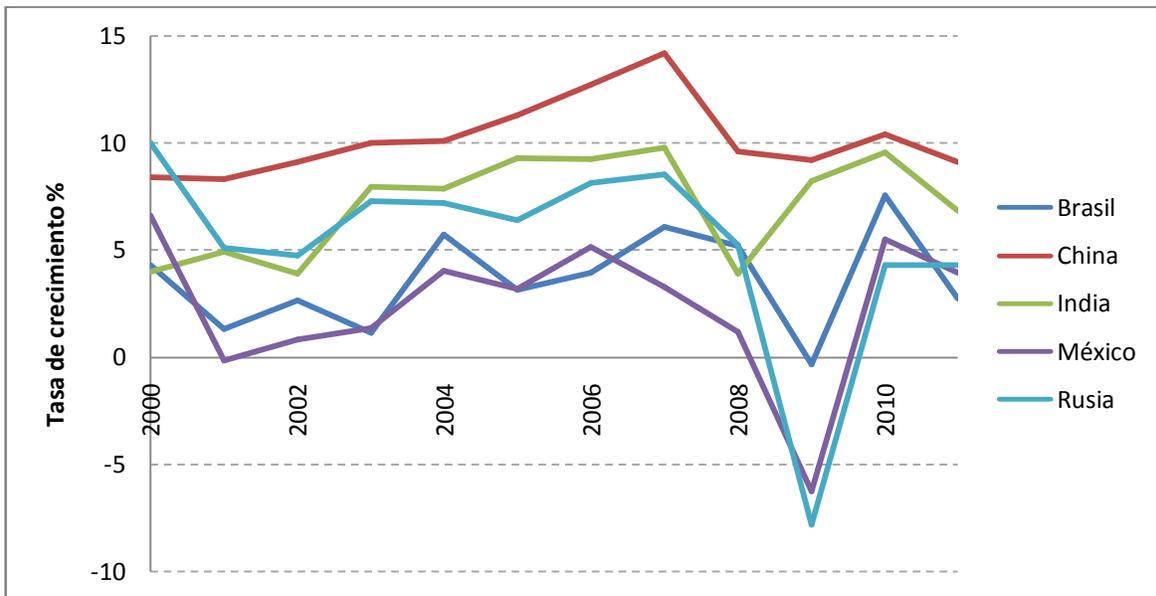
Cuadro 13. Tasa de crecimiento de México 2000-2011

Porcentajes												
Año	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
%	6.60	-0.16	0.83	1.35	4.05	3.21	5.15	3.26	1.19	-6.24	5.52	3.94

Fuente: Banco Mundial

Ahora bien, haciendo un análisis comparativo de los BRIC y de México, los países con mayores tasas de crecimiento son India y China. (Véase gráfica 3) Asimismo, China e India fueron los países que experimentaron una desaceleración de su economía, sin llegar a tasas de crecimiento negativas como consecuencia de la crisis del 2008, mientras que Rusia y México resintieron un mayor efecto de la crisis; hecho que sobresale con las tasas de crecimiento negativas de 7.83 y 6.24 por ciento, respectivamente, en 2009. Por otra parte, Brasil registró en ese mismo año una tasa de crecimiento de -0.32%, comportamiento no comparable con el comportamiento de México y Rusia, quienes tuvieron menor dinamismo económico.

Gráfica 3. BRIC y México: Tasas de crecimiento del PIB



Fuente: Elaboración propia con base en datos del Banco Mundial.

Tomando en consideración las estadísticas hasta ahora mostradas, se identifica la creciente importancia en términos de variables económicas de los BRIC. No obstante, también es importante considerar que los BRIC representan un poco menos de la mitad de la población mundial. Situación que como países

con un gran dinamismo económico, coadyuva en lo que respecta a la creciente clase media, así como con la gran cantidad de mano de obra disponible.

En el cuadro 14 y 15 se observa la importancia relativa de la población de los BRIC y México. De acuerdo con estos datos, China e India fueron los países con la mayor participación en el total de la población mundial en el 2011. Por otra parte, México representó 1.65% de la población total, siendo el país con menor participación de los aquí mencionados.

Cuadro 14. Población de los BRIC como porcentaje del total

País	2011	% del total
Brasil	196,655,014	2.82%
Rusia	141,930,000	2.04%
India	1,241,491,960	17.80%
China	1,344,130,000	19.27%
BRIC	2,924,206,974	41.93%
Población mundial	6,973,738,433	100.00%

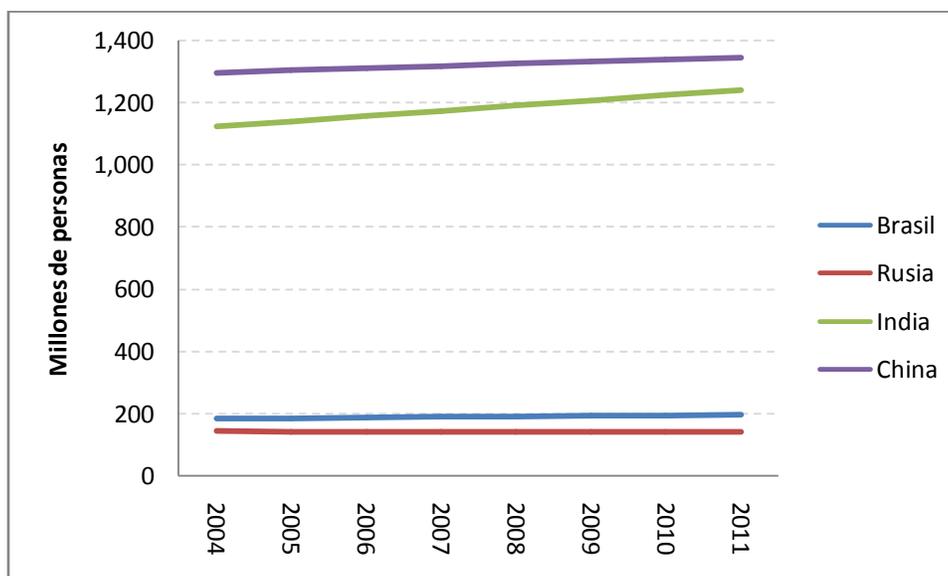
Fuente: Banco Mundial

Cuadro 15. Población de México como porcentaje del total

País	2011	% del total
México	114,793,341	1.65%
Población mundial	6,973,738,433	100.00%

Fuente: Banco Mundial

Gráfica 4. Población de los BRIC y México (2004-2011)



Fuente: Elaboración propia con base en datos del Banco Mundial.

En este contexto, es importante mencionar la tasa de crecimiento de la población de los BRIC y de México. Al respecto, sobresale el comportamiento de India, cuya población registró una tasa de crecimiento mayor que la mundial. Específicamente, en 2011 la población de la India creció a una tasa de 1.38% y la tasa de crecimiento de la población mundial fue de 1.15%. Asimismo, México presentó un comportamiento similar con una tasa de 1.21%. Mientras que los otros países tuvieron un comportamiento más estable. (Véase cuadro 16 y 17)

Cuadro 16. Tasa de crecimiento de la población de los BRIC %

País	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Brasil	1.15	1.06	0.98	0.92	0.89	0.88	0.88
Rusia	-0.49	-0.45	-0.28	-0.11	-0.03	0.01	0.01
India	1.52	1.49	1.46	1.44	1.42	1.40	1.38
China	0.59	0.56	0.52	0.51	0.51	0.48	0.47
Población mundial	1.20	1.19	1.18	1.18	1.17	1.15	1.15

Fuente: Elaboración propia con base en datos del Banco Mundial

Cuadro 17. Tasa de crecimiento de la población de México %

País	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
México	1.24	1.27	1.28	1.29	1.27	1.24	1.21

Fuente: Elaboración propia con base en datos del Banco Mundial

Estos datos son de gran importancia en esta investigación, debido a que la abundante población de los BRIC y de México es una de las variables que distingue a estas economías. Además, nos sirve para tener una idea general del potencial de trabajo que tiene el país, ya que hay que tener presente que el capital y el trabajo; considerados como los factores de la producción conforman el elemento total de la cadena productiva, siendo esta última una de las variables relevantes en nuestra hipótesis. Por otra parte, como este trabajo busca analizar los factores que expliquen el estado de la cadena productiva nacional es necesario conocer los recursos con los que cuentan estas economías; algunos de estos se mencionan a continuación:

Brasil es un país con muchos recursos naturales tales como soya, mineral de hierro, azúcar de caña, petróleo y café y ha pasado de ser importador neto de granos a ser el mayor exportador de productos alimenticios. Aunado a esto, Brasil está interesado en el mejoramiento de la infraestructura del país para agilizar el

movimiento de los factores de la producción, lo que puede llegar a tener importantes resultados en el largo plazo. Por otra parte, Rusia tiene grandes depósitos de petróleo, gas y mineral, lo que le da un gran potencial energético necesario en el desarrollo de cualquier país. India se ha convertido en un gran proveedor de servicios, particularmente de tecnologías de la información; materia de gran relevancia en nuestros días. China tiene como ventaja una abundante mano de obra barata; característica que ha llevado a considerar a este país como el taller del mundo. No obstante, actualmente los salarios de China ya no son relativamente bajos, por esta razón, resalta el papel de China, ya que su crecimiento actual no se reduce a los bajos salarios, sino que se explica por diversos aspectos, entre estos, la gran diversificación de la economía y su enorme mercado interno.

Otra característica de las economías emergentes es el potencial que representan como mercado interno, debido a su creciente población y a la creciente clase media en países como China y Brasil. Además, Brasil, Rusia e India han experimentado con mayor pronunciación la terciarización de su economía, ya que el sector servicios tuvo la mayor participación en 2009. Mientras que en China el sector industrial tuvo mayor participación con 48% del PIB⁴⁵.

Un aspecto que resulta importante en el contexto actual, son los efectos de la crisis en estos países. En un reporte acerca de los BRIC se menciona que la crisis afectó a este conjunto por cuatro vías: comercio, finanzas, materias primas y confianza. Asimismo, se produjo una caída de las exportaciones de Brasil en 24.3% en 2009, en relación con 2008. Además, este país también se vio afectado por la reducción de los precios de minerales y de materias primas, debido a que sus exportaciones de productos se ubican principalmente en el sector primario. Por otra parte, como ya se mencionó India y China fueron las economías dentro de los BRIC que aunque experimentaron una pequeña desaceleración en 2008, no sufrieron tasas de crecimiento negativas, siendo la principal vía de afectación de la crisis para China, la caída en la demanda externa.

⁴⁵ Ministro de Finanzas. Gobierno de la India. *The BRICS Report. A study of Brazil, Russia, India, China and South Africa with special focus on synergies and complementaries*. Ed. Oxford University, 2012, p 9.

El gran dinamismo de los BRIC y su rápida recuperación después de la crisis en comparación con la de los países avanzados; razón por la que Blanchard se refiere a una “recuperación a dos velocidades”⁴⁶, nos obliga a considerar a estos países, como agentes más activos que pasivos en la reordenación del orden económico mundial.

De esta manera podemos decir que el actual comportamiento de los BRIC es un tema de gran interés para la dinámica económica mundial. No obstante, dichos países comparten una estructura subdesarrollada a pesar del dinamismo presentado en los últimos años. Este planteamiento de crecimiento con subdesarrollo ha sido planteado por Carlos Braga de la Universidad de Campinas, quien parte de una visión crítica hacia la idea de que con la industrialización se supera el subdesarrollo; idea planteada principalmente por la CEPAL. Por ende, dentro del contexto de esta investigación se reconoce que los BRIC no han superado el subdesarrollo a pesar de su desempeño económico en los últimos años, ya que las variables sociales, tales como la disminución de la pobreza y mejores niveles de vida no han convergido con las variables económicas que muestran el despegue económico de los BRIC. Empero, dicha convergencia no se ha planteado como objeto de esta investigación, cuyo alcance será estrictamente económico, en tanto se parte de variables económicas para su análisis. Sin embargo, queda por decir que las condiciones sociales de los BRIC son un tema con un gran campo de análisis y de gran relevancia en el contexto actual.

1.3 La conformación de los BRIC

El acrónimo BRIC aparece por primera vez en el ensayo “*Building Better Global Economic BRIC’s*”. En general, se pone énfasis en el creciente peso relativo de los BRIC en la economía mundial y se indica la importancia de éstos en el escenario económico mundial. Asimismo, resalta la creciente contribución de los BRIC en el producto mundial, siendo China el país con mayor participación con 12.59% del

⁴⁶ Olivier Blanchard, “Continúa la recuperación mundial a dos velocidades”, 25 de enero de 2011, en el blog del FMI sobre temas económicos.

total del producto mundial en términos de paridad de poder adquisitivo (PPA) en el año 2000.⁴⁷

El segundo artículo en importancia en el estudio de los BRIC se titula “*Dreaming with BRIC’s: The Path of 2050*”. En dicho artículo se analiza la importancia relativa de los BRIC en comparación con el G6 (que incluye a Estados Unidos, Japón, Reino Unido, Alemania, Francia e Italia).⁴⁸ Según las proyecciones de este estudio, en menos de 40 años las economías de Brasil, Rusia, India y China en conjunto, serían más grandes que el G6 en términos de dólares estadounidenses y China sería la economía más grande para el año 2050.

Años más tarde, Goldman Sachs publicó un tercer documento titulado “*How solid are the BRIC’s?*”. En este artículo, se estudia el comportamiento de los BRIC, desde su creación virtual en el primer documento hasta el 2005. También, se hace el análisis de once economías en desarrollo llamadas N11, dentro de las que se encuentra México. De este modo, una de las conclusiones a las que llega este estudio, es que “México y Corea son los que tienen la capacidad para llegar a ser globalmente importantes como los BRIC”⁴⁹. Además, se introduce un indicador denominado Marcador de las Condiciones de Crecimiento (GES por sus siglas en inglés), que resume las condiciones estructurales y las políticas de los países globalmente.⁵⁰

Tomando en consideración el aporte de los estudios anteriores, se tiene la siguiente consideración: si bien la primera mención de los BRIC se hizo en el estudio de Jim O’Neill, su importancia actualmente, no radica en una perspectiva económica, ya que su actuación se refleja en las acciones que han emprendido en conjunto estos países, por ejemplo los encuentros que han llevado a cabo desde el 2009. En este contexto, cabe destacar que hasta ahora no forman una

⁴⁷ Jim O’Neill, “Building Better Global Economic BRICs”, Goldman Sachs, Global Economic Paper No:66, 16 de noviembre de 2001 (<http://www2.goldmansachs.com/ideas/brics/building-better-doc.pdf>)

⁴⁸ Para efectos de este estudio, Jim O’Neill no toma en cuenta a Canadá, país que formalmente participa en el G7, ya que sólo decide considerar a las economías con un PIB que superan el billón de dólares.

⁴⁹ Jim O’Neill, “How solid are the BRICs?” *op.cit.*, p. 3.

⁵⁰ *Ídem.*

asociación formal y en las cumbres se han discutido temas de interés general en el ámbito político y económico mundial como se explica a continuación.

En 2009 tuvo lugar la primera cumbre de los BRIC en Ekaterimburgo Rusia. En dicha cumbre los BRIC expresaron su inclinación por la diversificación y estabilidad del sistema monetario internacional; hecho que después de la crisis del 2008 tendría que ser un tema de discusión no solo entre las economías emergentes, sino también entre las economías desarrolladas. Asimismo, demandaron una mayor participación en los organismos financieros internacionales y mayor estabilidad del sistema comercial multilateral. Estos temas se enmarcaron en una agenda que abordó los siguientes puntos: la cuestión del dólar como moneda de reserva, la revisión de las normas de comercio internacional, la ampliación del Consejo de Seguridad de la Organización de las Naciones Unidas (ONU), el desarme nuclear y el tema de los organismos multilaterales.

La segunda cumbre se realizó en Brasilia en abril del 2010. En esta reunión se consolidó el papel de los BRIC en el terreno internacional. También se insistió en una mayor participación del grupo en el FMI, hecho que coadyuvó de algún modo en la reforma en materia de gobernabilidad que aprobó el ejecutivo del directorio del FMI. Además, en un sentido de cooperación entre los miembros del BRIC, se abordó el comercio entre estos países. En esta misma línea, se colocó al sector agrícola como un campo prioritario de cooperación y se apoyó la colaboración para la diversificación de las fuentes de energía.

Un aspecto de gran relevancia fue la adhesión de Sudáfrica al grupo BRIC, en febrero del 2011. Al respecto destaca, que Sudáfrica no ha llegado a tener una participación significativa como los BRIC en la economía mundial. Haibin Niu comenta que “la importancia de la adhesión de Sudáfrica a los BRIC radica en la influencia regional y su activa diplomacia global, más que en el tamaño de su economía⁵¹. Esto se observa en las diferencias entre la dinámica económica de Sudáfrica y los demás países del BRIC.

⁵¹ Niu Haibin “BRICS in Global Governance. A progressive Force?” Friederich Ebert Stiftung. Abril 2012, p. 2.

Sudáfrica es el país del ahora BRICS (Brasil, Rusia, India, China y Sudáfrica), con menor participación en el PIB mundial; en 2008 esta participación fue de 0.46%. No obstante, uno de los aspectos que llama la atención de este país es su posición geográfica, ya que al ser miembro de los BRICS, el organismo se extiende al continente africano. Por otra parte, China tiene un interés particular en este continente, por su creciente demanda de materias primas.

En la tercera cumbre, que se llevo a cabo en Sanya, China en abril del 2011, Sudáfrica ya aparece como miembro oficial del grupo. (Cabe destacar que a pesar de la importancia de Sudáfrica en la realidad actual de los BRICS, no se considerará el estudio de este país en este trabajo, ya que las variables a analizar serán primordialmente económicas y se parte de la idea de que la participación actual de Sudáfrica en los BRICS es meramente diplomática). Por otra parte, en esta cumbre se vuelve a pedir la reforma de los organismos multilaterales como el FMI y al Consejo de Seguridad de la ONU.

En la cuarta cumbre en la que se reunieron los integrantes de los BRICS, cuyo lema fue "Asociación de los BRICS para la estabilidad, la seguridad y la prosperidad global", se dijo que la solución del conflicto entre Irán y Siria era el "diálogo". Además, volvieron a manifestar su preocupación por la reforma del FMI, y demandaron mayor participación en los organismos multilaterales y también pidieron que las economías desarrolladas controlaran el exceso de liquidez en la economía mundial que se estaba dando por los paquetes de rescate ante la crisis del 2008.

Considerando lo anterior detallado, nos podemos dar cuenta que los BRIC, actualmente BRICS, son una realidad y su papel en la economía mundial es de vital importancia. Partiendo de esto se identifica lo siguiente: el surgimiento de los BRIC como perspectiva económica se debió principalmente a razones económicas, lo que contrasta con su proceso de conformación real que ha priorizado temas de índole político y no tanto económicos, de este modo se puede sintetizar su actuación en la gobernanza global en tres cuestiones que los BRICS

han resaltado a lo largo de sus encuentros y que se mencionan en el texto de Haibin Niu,⁵² estos temas son:

- Mantenimiento de la paz por parte de las Naciones Unidas: en esta dirección han colaborado con recursos financieros y personal militar. Esto tiene que ver con la adopción de los miembros de la ONU de la “responsabilidad para proteger” RtoP a sus países, del genocidio, crímenes de guerra, y crímenes contra la humanidad. En caso de que esta responsabilidad no se llegará a cumplir, los miembros pueden votar para que la ONU intervenga.
- El otro aspecto al que se ha hecho referencia en varias cumbres es la reforma al Consejo de Seguridad, en el que Brasil, Sudáfrica e India piden mayor participación, ya que China y Rusia ya son miembros permanentes del Consejo de Seguridad.
- El último aspecto se refiere al G20 y a las instituciones financieras internacionales. En este punto se pide una mayor participación de las economías emergentes en la economía mundial y en los foros mundiales como el G20. Así también, concierne al punto en el que los BRICS demandan mayor contribución en los organismos financieros internacionales.

Tomando en consideración lo esbozado en este capítulo se identifica al paradigma ecléctico de Dunning como la teoría que sustenta esta investigación. Por otra parte, las variables aquí definidas como el comercio intraindustrial, empresa multinacional e IED, serán de gran ayuda para el estudio analítico por país que se desarrollará en el siguiente capítulo. Asimismo, en esta investigación un aspecto que es importante mencionar es que si bien el crecimiento que han tenido los BRIC en los últimos años ha llamado la atención del mundo, su estructura de subdesarrollo no se ha superado, en tanto que la pobreza sigue siendo un mal en estos países. Sin embargo, no se debe olvidar que lo que empezó como una mera proyección económica se ha convertido en una realidad que ha ganado influencia política en el escenario mundial, sin hacer a un lado el

⁵² Niu Haibin, *op. cit.*

papel económico de los BRIC en el mundo. Estos hechos justifican la necesidad del estudio del comportamiento de estos países, ya que las bases de un nuevo orden económico mundial se están firmando y no puede pasar desapercibido.

Capítulo II

La integración de los BRIC y de México en las cadenas productivas globales.

El presente capítulo tiene como objeto identificar la participación de Brasil, Rusia, India, China y México en la cadena productiva mundial. Para dicho objetivo se hará un análisis por país tomando en cuenta la política industrial, el tipo de cambio, la IED saliente, la composición de las exportaciones e importaciones y el comercio intraindustrial. Con la política industrial se pretenden identificar las acciones del gobierno para impulsar la industria de cada país; el tipo de cambio nos ayudará a analizar el término de intercambio en el que se llevan a cabo las relaciones comerciales; el estudio del comercio exterior y de la IED saliente pretende identificar el sector de interés en términos de inversión y el sector predominante en las exportaciones e importaciones; y por último el estudio del comercio intraindustrial nos sirve para identificar el porcentaje del comercio de cada país que se explica por las ventajas competitivas.

La estructura analítica de este capítulo se divide como sigue: en primer lugar se presenta el marco de análisis en el que se basará el estudio por país; en segundo lugar, se desarrolla el marco analítico para los BRIC y México a nivel país para identificar su participación en la cadena productiva mundial. Por último, tomando en cuenta las condiciones de cada país se les ubicará en la etapa que coincida con las descritas por Dunning en el IDP, que fueron descritas en el capítulo anterior.

2.1 Marco de análisis

En la definición de globalización dada por Dunning, se hablaba de la integración de la producción y de los mercados de bienes y de factores. Por otra parte, haciendo un análisis enfocado a la producción, Feenstra menciona que “la creciente integración del mercado mundial ha traído consigo la desintegración del proceso de producción”.⁵³ Estas ideas que en un principio podrían parecer contrapuestas, no lo son en realidad, ya que Dunning se refiere a la globalización,

⁵³ Robert C. Feenstra “Integration of trade and Disintegration of Production in the Global Economy”, *Journal of Economic Perspectives*, abril 1998, p. 2.

que es un aspecto más general. Por tanto, se entiende de la definición de Dunning que la integración de la producción de la que habla, es la creciente integración de los países y de sus procesos productivos al escenario mundial. Por otro lado, Feenstra hace un análisis enfocado a la producción, en el que la desintegración de la producción significa que la producción de los bienes ya no se lleva a cabo en un solo país sino en varios; hecho que lleva a la integración que mencionaba Dunning. En esta misma línea, Isaac Minian habla de las redes internacionales de producción y al respecto menciona lo siguiente: “Un aspecto no nuevo pero si de creciente visualización son las redes internacionales de producción, que crean múltiples interdependencias económicas entre países avanzados, emergentes y en desarrollo y dependencias con las corporaciones multinacionales (CMN)”.⁵⁴

Este autor llama la atención, debido a la mención que hace de las redes internacionales de producción como una estrategia no limitada a las CMN, sino que también “se trata de estrategias de países emergentes que buscan industrializarse atrayendo a las redes internacionales de producción”. En nuestro caso, lo que nos interesa es identificar las estrategias de los países más que de las CMN, por tanto el análisis estará basado en variables macroeconómicas que nos ayuden a explicar la expansión de los países emergentes.

Un fenómeno representativo de la desintegración de la producción es la subcontratación, que es la transferencia a una tercera parte de la realización de algún proceso que antes era llevado a cabo por la empresa que está haciendo esa transferencia. Este fenómeno, trae consigo ventajas como la reducción de costos, mayor flexibilidad, especialización de la empresa y acceso a tecnología de punta. Asimismo, aspectos como los costos de transporte y la reducción de inventarios son de particular importancia en la desintegración del proceso productivo. Además, “la desintegración de la producción lleva a un mayor comercio, en tanto que los bienes intermedios cruzan las fronteras muchas veces durante el proceso de manufactura”.⁵⁵ En otras palabras, es importante resaltar que “la segmentación

⁵⁴ Isaac, Minian, *op. cit.* p 3.

⁵⁵ Robert Feenstra, *op. cit.*, p. 7.

internacional implica que la producción de un bien o servicio es resultado de múltiples cruces de fronteras⁵⁶, lo que se relaciona con el comercio intraindustrial.

El crecimiento del comercio intraindustrial que empieza a expandirse en la segunda mitad del siglo pasado es una prueba del aumento del comercio ligado a la desintegración de la producción, es por esto que este tipo de comercio es una variable importante de análisis para este estudio. Aunado a esto, haciendo un estudio particular del funcionamiento de las unidades de producción, en el que el valor agregado es un elemento fundamental, se tiene que la desintegración de la producción se da en muchos casos por la reducción de costos en el valor agregado; en particular en busca de las bajas remuneraciones para el factor trabajo, en calidad de salarios, de manera que la principal ventaja competitiva que explica el comercio intraindustrial en los países subdesarrollados es la mano de obra barata que lleva a costos de producción más bajos en relación con otros países.

Ahora bien, la integración del proceso productivo se favorece con los acuerdos comerciales, así como con las leyes que propician la IED. Esto ha fincado un camino más fácil, para que las empresas desintegren su proceso productivo, de acuerdo con las cualidades requeridas para cada etapa del proceso, y se integren a la producción internacional. Para el estudio de esta integración o desintegración se partirá del examen de ciertas variables implicadas en nuestra cuestión general.

Tomando en cuenta la hipótesis de este trabajo, las variables que se consideran como base del estudio son: en primer lugar la política industrial, esta variable conformará el marco de análisis general que sustenta la hipótesis de esta investigación; en segundo lugar, en tanto se hace referencia a las variables relevantes que impulsan la cadena productiva nacional y su influencia en la integración a la cadena productiva global, se consideran las siguientes variables como herramienta de análisis de esta relación: tipo de cambio, exportaciones, importaciones, comercio intraindustrial, balanza comercial e IED.

⁵⁶ Isaac, Minian, *op. cit.* p. 18.

Se parte de este método de análisis debido a que estas variables nos proporcionan la base para cumplir tanto el objetivo general como los objetivos particulares que se propusieron en este estudio. Es decir, podremos evaluar las políticas y las variables que influyen en la cadena productiva nacional y su efecto en su inserción en la cadena productiva global, así como hacer un estudio comparativo de los BRIC y de México. Por otra parte, estas variables también son mencionadas por José Luis Calva como parte de una estrategia exitosa en la globalización. Dicha estrategia se cita a continuación:

Una estrategia eficiente de inserción en los procesos de globalización comprende los siguientes cursos de acción: vigorizar, mediante políticas públicas activas –que incluyen la elevación sistemática del poder adquisitivo de los salarios– el mercado interno de bienes y servicios; inducir un mayor encadenamiento productivo interno de las exportaciones, a través del fomento de industrias específicas y de la promoción de redes de subcontratación; evitar procesos de sobrevaluación cambiaria que ahondan las desventajas competitivas de nuestra planta productiva; regular el sistema financiero subordinándolo a la estrategia de desarrollo de la economía real; fortalecer el marco regulatorio e institucional para promover la competencia y proteger el interés público de abusos de poderes dominantes; desarrollar políticas activas de aprendizaje tecnológico e innovación endógena, mediante el impulso a la ciencia y tecnología y la promoción de proyectos industriales estratégicos; desplegar una defensa activa de nuestros recursos naturales, creando conglomerados industriales basados en su aprovechamiento racional; y diversificar nuestro comercio exterior.⁵⁷

Algunas de las variables que se estudiarán como IED y comercio intraindustrial ya han sido definidas en el marco teórico del capítulo anterior. No obstante, falta mencionar el marco conceptual de la política industrial y las variables que se relacionan directamente con la cadena productiva nacional; ésta será la tarea de los siguientes apartados.

2.1.1. Política industrial

La política industrial es un elemento de análisis fundamental cuando nos referimos a la cadena productiva nacional. A continuación se presentan algunas definiciones en relación con esta variable. Dani Rodrik define a la política industrial como sigue:

La política industrial es un proceso de autodescubrimiento económico en el sentido más amplio. La correcta imagen que se debe tener no es la de los planificadores omniscientes que pueden intervenir con subsidios pigouvianos para internalizar todas las externalidades, sino de un proceso interactivo de cooperación estratégica entre el sector privado y el público,

⁵⁷ José Luis Calva (coordinador), *Mercados de Inserción de México en el mundo. Análisis estratégico para el desarrollo*, Vol. 3, Juan Pablos Editor, México, 2012, p. 20.

ya que el primero sirve para obtener información de las limitantes y oportunidades de negocios y el segundo genera iniciativas de política en respuesta⁵⁸.

En otras palabras, Rodrik ve la participación conjunta del sector privado y del sector público como una característica clave de una política industrial. Esto tiene sentido, ya que los extremos no han sido eficientes. Es decir, los gobiernos completamente centrales, con una actividad del Estado muy por encima de la del sector privado, han mostrado ser deficientes. Por mencionar un ejemplo, el sistema de planificación central que condujo a la disolución de la URSS. Del mismo modo, las libres fuerzas del mercado por si solas no son la mejor opción. La desregulación bancaria y sus consecuencias en la crisis del 2008 es una muestra de esto. Otro ejemplo es la liberación comercial sin medidas de apoyo al mercado interno, que rezagan ciertos sectores como el caso del sector agrícola mexicano. Por ende, es necesario la conjunción del sector privado y del público para que el papel del Estado sea dirigido hacia sectores determinados que lo necesiten y esto debe ser manifestado por el sector privado. Además, no se debe de olvidar el papel de inducción del Estado, que supera las funciones que en algunos países actualmente se le han asignado de corregir las fallas del mercado.

Otra idea de una política industrial es la de José Luis Calva. Para dicho autor una política industrial debe tener una planeación estratégica de largo plazo. Así también, destaca la importancia tanto de instrumentos eficaces de fomento sectorial, como de instrumentos horizontales de fomento económico general.⁵⁹ En esta línea, Calva resalta algunos elementos necesarios, los cuales se citan a continuación:

- *Políticas macroeconómicas favorables al desarrollo manufacturero* como la política cambiaria competitiva, la política monetaria y fiscal contracíclicas y una política crediticia que fomente la inversión así como una política de comercio exterior.

⁵⁸ Dani Rodrik. *Industrial Policy for the twenty-first century*, Harvard University, Cambridge, septiembre 2004, p. 3.

⁵⁹ José Luis Calva (coordinador). *Nueva estrategia de Industrialización. Análisis Estratégico para el Desarrollo*, Vol. 7, Juan Pablos Editor, México, 2012, p. 19.

- *Políticas de fomento económico general*: se refiere principalmente a la construcción de infraestructura y a la formación de recursos humanos.
- *Instrumentos horizontales de fomento manufacturero* como el impulso a la innovación tecnológica e incentivos crediticios.
- *Formulación de una estrategia sectorizada de desarrollo industrial*: es decir, identificar las ramas industriales que existan o que puedan ser creadas, donde se puedan obtener los mejores beneficios.
- *Instrumentos sectoriales de política industrial*: se refiere a la protección comercial selectiva y temporal, y al acceso a crédito preferencial.⁶⁰

Estos elementos, si bien fueron enfocados al caso de México, podrían ser aplicados en los casos de los otros países emergentes analizados. Debido a que los instrumentos considerados por Calva, son muy completos en el sentido que abarcan el manejo de variables internas y externas en la conducción de la política industrial; característica básica en el contexto de globalización actual.

En este contexto, Rogelio Huerta presenta una definición de la política industrial en una economía abierta. Dicha definición se presenta a continuación:

La política industrial en una economía abierta consiste en aprovechar y generar ventajas comparativas. Esto supone reconocer que han desaparecido las fronteras entre el mercado externo y el interno y que la competencia entre los mercados se basa en desarrollar la productividad y la competitividad. En este sentido, la política industrial tiene dos campos de operación: las mejoras en el interior del aparato productivo y el fomento de las ventas y la comercialización. En el primer aspecto, relativo a las mejoras productivas, el país debe definir su política de innovación técnica junto con su política de adquisición y adaptación de tecnologías extranjeras. Esta definición condiciona las políticas educativa y de desarrollo científico-tecnológico.⁶¹

Tomando en consideración las políticas industriales definidas anteriormente, se reconoce que una política industrial debe contar con instrumentos que impulsen el desarrollo interno del país, tales como, políticas a favor de la innovación tecnológica y políticas macroeconómicas favorables al crecimiento del país. Son importantes también y se consideran un punto clave, las políticas de desarrollo

⁶⁰ José Luis Calva, "Nueva estrategia de Industrialización", *op.cit.*, p. 21.

⁶¹ Rogelio Huerta. "México: La política industrial en una economía abierta", en *Economía teoría y práctica*. Nueva época. No 5, México, 1995.

sectoriales que identifiquen los sectores con mayor relevancia en el contexto actual y se les impulse para su desarrollo. Por otra parte, la mayor interdependencia entre países no debe pasar desapercibida en la política industrial, que a través de cláusulas específicas en los tratados de libre comercio puede actuar a favor de la industria.

Los BRIC y México han desarrollado a lo largo de su historia, diversos modelos de política industrial. Un análisis histórico de las políticas industriales nos conduce a la política de industrialización mediante la sustitución de importaciones (ISI) que fue aplicada en Brasil y México, y que antecedió a las políticas de liberalización que se empezaron a difundir en la década de los ochenta. Entre las características más singulares de la ISI se encuentra el proteccionismo vía aranceles y las restricciones a la importación, así como el intervencionismo del Estado, quien tenía un papel toral en la dirección del país como inductor del desarrollo. No obstante, en la década de los setenta se empezaron a discutir las fallas del gobierno en la dirección de la economía, por lo que surgieron los cimientos de una política con menor intervencionismo por parte del Estado.

Otro modelo que se emprendió en los países en desarrollo de Asia, fue el de la industrialización orientada hacia las exportaciones (IOE). En dicho modelo, se pretende hacer una vinculación entre la producción interna y el comercio internacional, principalmente basada en la producción de manufacturas destinadas hacia el exterior. La IOE se empezó a aplicar en las economías de Taiwán, Corea del Sur, Singapur y Hong Kong, a mediados de la década de los sesenta. Posteriormente, se expandió a otras economías asiáticas como Malasia, Tailandia e Indonesia. Al respecto, cabe destacar dos vertientes del modelo de IOE, ya que en algunos países como Corea del Sur, la intervención del Estado es un rasgo esencial, y en Hong Kong se tiene una economía muy liberalizada. Cuando hay una mayor intervención del Estado, Robert Wade le llama “la teoría del mercado dirigido” y bajo este esquema, se resalta el papel del gobierno en las inversiones, en específico a las industrias que son dirigidas, las cuales deben ser estratégicas, como los recursos naturales, las materias primas y la tecnología.

En un escenario cada vez más globalizado y con la inclinación hacia las políticas de liberalización comercial, la política industrial se adecuó al nuevo contexto, dejando atrás las medidas proteccionistas y la industrialización sustitutiva de importaciones. En algunos países de América Latina como México y Brasil, también se aplicó un régimen comercial orientado hacia el exterior. En México, Flores Salgado identifica dicho cambio en el Plan Nacional de Desarrollo del período de 1983 a 1988. En este Plan se establecieron las bases para “el cambio estructural con base en la reorientación productiva interna y su vinculación al comercio internacional por medio de la exportación de manufacturas como motor del crecimiento”.⁶²

El régimen comercial orientado hacia el exterior fue considerado como la política clave para el desarrollo, basándose en la creencia de que la liberalización comercial propiciaría las condiciones que llevarían a la maximización del ingreso y al crecimiento de la economía. Esto, al concentrar los recursos en las actividades en que la economía tiene una ventaja comparativa, dejando otra forma de producción a otras naciones. Bajo esta misma línea el papel del Estado se reduce a mantener la estabilidad macroeconómica; aportar la infraestructura física, particularmente la que tiene altos costos fijos en relación con los costos variables como puertos, vías férreas, canales de riego y desagües; al suministro de bienes públicos, como la seguridad nacional y educación; el desarrollo de instituciones para mejorar los mercados de trabajo; eliminar las distorsiones de precios que surgen por las fallas del mercado y por último a la redistribución del ingreso a los más pobres para la satisfacción de sus necesidades básicas.⁶³ En otras palabras, en países como México y Brasil, el Estado pasó de tener el papel de inductor de la economía a ser solo su regulador.

Tomando en cuenta lo anterior, se plantea definir para el caso de cada país, cuál ha sido su política industrial y cómo ha coadyuvado en el fortalecimiento de la cadena productiva nacional y en la inserción en la cadena productiva global,

⁶² José Luis Flores. “Industrialización orientada a la exportación en México: 1988-1994” En *Argumentos*, No. 25, UAM Xochimilco, México, diciembre de 1996, p. 30.

⁶³ Robert Wade. *El mercado dirigido. La teoría económica y la función del gobierno en la industrialización del Este de Asia*, FCE, México, 1999, p. 42.

partiendo de que “la formación de redes es un componente estructural de la economía global que debe ser considerado en toda estrategia de industrialización.”⁶⁴

2.1.2. Tipo de cambio

Torres Gaytán define al tipo de cambio “como el precio que en moneda nacional se paga por cada una de las monedas extranjeras, existiendo así un enlace común que permite comparar los costos, los precios y los ingresos de un país con el exterior”⁶⁵. Con las políticas de liberalización vino la adopción por muchos países, de un tipo de cambio nominal estable que “obliga al predominio de políticas monetarias y fiscales restrictivas para alcanzarlo, a diferencia de un tipo de cambio flexible respecto de los precios, pues permite trabajar con una baja tasa de interés y una expansión del gasto público a favor del crecimiento económico”⁶⁶. De tal modo, que la prioridad hacia la estabilidad del tipo de cambio, con el objeto de controlar los procesos inflacionarios, no es la mejor opción, dado que no hay una política industrial que coadyuve a que la mayor competencia en un entorno internacional no perjudique al mercado interno.

2.1.3. Balanza comercial⁶⁷

El estudio de la cadena productiva global nos remite al análisis de las transacciones realizadas por los agentes económicos del país con el resto del mundo. Como nuestro tema está orientado a la producción nos enfocaremos en la balanza de cuenta corriente, en particular en la balanza comercial o de bienes. Esta balanza “enumera y cuantifica el valor monetario de la totalidad de las

⁶⁴ Isaac Minian, *op. cit.*, p. 22.

⁶⁵ Ricardo Torres Gaitán. *Teoría del comercio internacional*. Ed. Siglo XXI, vigesimocuarta edición, México, 2003, p. 206.

⁶⁶ Arturo Huerta. *Por qué no crece la economía mexicana y cómo puede crecer*. Ed Diana, México, 2006, p. 2.

⁶⁷ El análisis comercial se hará con base en los datos proporcionados por la UNCTAD, los cuales están clasificados de acuerdo a la Clasificación Standard del Comercio Internacional (SITC) por sus siglas en inglés, que fue diseñada por las Naciones Unidas. Esta clasificación sólo es recomendada para fines analíticos, ya que permite la comparación entre distintos países.

compras y las ventas únicamente por las mercancías que un país intercambió con el exterior”.⁶⁸

Además, se hará un análisis de las exportaciones e importaciones para identificar la composición de éstas y compararlas con el resultado que se obtenga con el índice de Grubel y Lloyd. De tal modo que las exportaciones e importaciones, nos darán una idea de la industria en la que los países son competitivos, como ya lo mencionó André Nassif haciendo referencia a autores como Krugman y Helpman:

Las corrientes de comercio exterior reflejan en términos estáticos los niveles de ventaja (o desventaja) comparativa y en términos dinámicos los cambios en las condiciones de competitividad intersectoriales (las ventajas comparativas dinámicas).⁶⁹

Por otra parte, se considera el destino de las exportaciones y el origen de las importaciones con el objeto de identificar a los principales socios comerciales de cada país y analizar las ventajas y desventajas comparativas y competitivas que pueden surgir de esa relación. En resumen, el marco de análisis conjugará el uso de las variables descritas anteriormente, así como el estudio de la política industrial para poder identificar el efecto que han tenido en los últimos años en la integración a las cadenas productivas globales de los BRIC y de México.

2.2. El caso de Brasil

2.2.1. Política industrial de Brasil

En términos generales, según el Ministerio para el Desarrollo, la Industria y el Comercio Exterior de Brasil, la política industrial se refiere a las medidas llevadas a cabo para dar forma a la estrategia productiva de un país. Más específicamente, define la política industrial como las medidas adoptadas por el gobierno nacional con el fin de alterar la distribución de la producción entre los sectores y entre los destinos. Es decir, la distribución entre sectores como la electrónica y los sectores intensivos y el destino de la producción, ya sean exportaciones, inversión o investigación y desarrollo.⁷⁰

⁶⁸ Ricardo Torres Gaitán, *op.cit.* p. 206.

⁶⁹ André Nassif. “Estructura y competitividad de la industria Brasileña de bienes de capital” en *Revista CEPAL*, Núm. 96, diciembre del 2008, p. 253.

⁷⁰ <http://www.desenvolvimento.gov.br/sitio/interna/interna.php?area=2&menu=3512>. 7 de octubre.

La política industrial ha tenido un papel estratégico en la actual posición de Brasil, particularmente desde que asumió la presidencia Luiz Inácio Lula da Silva. Dicho papel se sigue conservando con Dilma Rousseff; actual presidenta de Brasil. En el primer mandato de Lula (2003–2006), se dieron importantes avances en esta materia: en 2004 se creó la Agencia Brasileña de Desarrollo Industrial (ABDI) con el objetivo de promover la ejecución de la política industrial en consonancia con las políticas de ciencia, tecnología, innovación y comercio exterior⁷¹, y aunado a éste, se fundó el Consejo Nacional de Desarrollo Industrial (CNDI). En general, estas instituciones se encargan de la coordinación entre las políticas del gobierno y las estrategias de las empresas. Conjuntamente a estas acciones, el 31 de marzo de ese mismo año se lanzó la Política Industrial Tecnológica y de Comercio Exterior (PITCE), cuyo pilar fue la innovación.

La PITCE siguió tres ejes principales: las líneas horizontales de acción, las industrias estratégicas y las actividades del futuro; la primera se enfoca en la innovación y el desarrollo tecnológico, así como a la incursión en el exterior vía exportaciones y a la modernización industrial e institucional; el eje de industrias estratégicas se concentra en la industria del software, semiconductores, bienes de capital y la industria farmacéutica; y las actividades del futuro se dirigen hacia la biotecnología, la nanotecnología y las energías renovables.

En el segundo mandato de Lula (2007-2010), se lanzó una nueva política industrial denominada Política de Desarrollo Productivo (PDP). De acuerdo con la ABDI, la PDP se basó en los siguientes propósitos y acciones:

con el propósito de promover la capacitación tecnológica, incentivar las innovaciones y fomentar las exportaciones, la PDP prevé incentivos fiscales, tributarios y crediticios a 24 sectores considerados prioritarios. Pese al aparente enfoque sectorial, la nueva política está concebida en una dimensión sistémica y pretende, mediante la fijación de metas y el seguimiento gubernamental, que las industrias incentivadas creen externalidades positivas para el sistema económico en su conjunto.⁷²

Entre las medidas tomadas en esta política se tienen las siguientes: expansión de los fondos del Banco Nacional de Desarrollo Económico y Social de Brasil (BNDES) y el lanzamiento del Programa de Apoyo al Desarrollo Tecnológico de la Industria de los Semiconductores (PADIS), en junio de 2009. Dicho programa

⁷¹ http://www.abdi.com.br/Paginas/sobre_abdi.aspx

⁷² André Nassif, *op.cit.*, p. 240.

eliminó las restricciones para la adquisición de maquinaria y equipo, requeridas para la industria de semiconductores. Al respecto, cabe resaltar el papel activo del BNDES⁷³ en la política industrial, al proveer financiamientos para impulsar la internacionalización de las empresas, por lo que el BNDES también puede beneficiarse de las utilidades que generen las adquisiciones de empresas en el exterior. Asimismo, abre líneas de crédito para que las empresas puedan realizar las adquisiciones en sectores que se consideran como prioritarios como la minería. Además, para apoyar a la industria, el PDP contempla la exención del Impuesto sobre los Productos Industrializados (IPI) para algunos bienes de capital; acción que tiene gran impacto en la actividad industrial. El PDP también incluye un programa de apoyo a las exportaciones. Entre las medidas de financiamiento incluidas en este programa se encuentra la Línea de Crédito Convencional del BNDES, así como un Fondo de Garantía para las exportaciones (FGE).

El Programa más importante impulsado en el segundo mandato de Lula y que aun continúa bajo la presidencia de la presidenta Dilma Rousseff, es el Programa de Aceleración del Crecimiento (PAC), actualmente PAC 2. El PAC tenía como objetivo la planificación y ejecución de importantes obras de infraestructura social, urbana, logística y energía del país para generar un desarrollo acelerado y sustentable. Bajo este programa la inversión pública paso de 1.62 por ciento en 2006, a 3.27 por ciento del PIB en 2010, además de que se crearon 8.2 millones puestos de trabajo. Otra de las medidas importantes fue el aumento del financiamiento del crédito al saneamiento de la vivienda así como la creación del Fondo de Inversión en Infraestructura. En 2011 se entró a la segunda fase del programa en lo que se ha llamado PAC 2, que incluye acciones para mejorar la infraestructura social como la construcción de 2 millones de casas y la creación de 4 nuevas universidades.⁷⁴

El actual gobierno de Brasil ha rediseñado la política industrial en lo que se ha denominado el Plan “Brasil Mayor”, cuyo lema es “*Innovar para competir. La*

⁷³ Es importante resaltar la permanencia del BNDES en el contexto de liberalización financiera como un banco que sigue teniendo relevancia en los proyectos de infraestructura de largo plazo que tienen altos costos, entre otras cosas, como la participación en las empresas privadas de recursos estratégicos por medio de la posesión de acciones.

⁷⁴ <http://www.pac.gov.br/sobre-o-pac> 27 de octubre del 2012

competencia para el crecimiento". El Plan Mayor considera un monto de 16,000 millones dólares en el periodo de 2011-2014 para alcanzar sus objetivos, los cuales se citan a continuación:

Desarrollo sustentable, ampliación de mercados (diversificación de exportaciones, promoción de la internacionalización de las empresas brasileñas, aumento de la participación brasileña en los segmentos de tecnologías de bienes y servicios para energía, ampliación del acceso de los bienes y servicios para la población), fortalecimiento productivo y tecnológico de las cadenas de valor (mayor participación de los sectores intensivos en conocimiento en la economía, fortalecimiento de las micro, pequeñas y medianas empresas –MIPYMES-, producción limpia), creación y fortalecimiento de competencias clave (mayores inversiones en capital fijo y humano e investigación y desarrollo)⁷⁵.

Algunas líneas de acción del Plan Mayor son las siguientes: el BNDES dará apoyo a la producción de autopartes, muebles, madera, cueros, confecciones, calzados, frutas, cerámica, software, tecnología de la información y comunicaciones; además se mantendrá al menos por un año la reducción del IPI; en el ámbito comercial se pondrá más atención en la defensa comercial como el antidumping y las medidas compensatorias.

En relación con lo anterior, podemos observar que la política industrial ha tenido un papel activo en la dinámica económica de Brasil, particularmente desde la llegada de Lula a la presidencia. Desde 2004 se identifican políticas industriales con objetivos concretos y medidas implementadas. Este es un punto importante, ya que no todos los países tienen planes específicos de desarrollo desde la liberalización económica y más aún al hablar de América Latina.

Otro aspecto que es importante mencionar es el gasto público del gobierno de Brasil, ya que de acuerdo con las medidas dictadas por el Consenso de Washington, los países deben de priorizar la disciplina fiscal. En el cuadro 18 se observa el gasto público como porcentaje del PIB durante la década de los setenta; etapa en la que no se habían implementado aún las políticas de liberalización económica. Como se observa el gasto público fue disminuyendo su participación en el PIB pasando de 11.33% en 1970 a 8.26% en 1980, manteniéndose alrededor de este nivel durante la década de los 80. Empero, la participación del gasto público en el PIB volvió a ganar presencia a inicios de la

⁷⁵ Banco Interamericano de Desarrollo. *Plan "Brasil Mayor" para incrementar la competitividad*. (<http://www.iadb.org/intal/CartaMensual/Cartas/Articulo.aspx?id=1b486aae-ac9a-4ea5-aca1-490880927d93>). 6 de octubre del 2012.

década de los 90, cuando el gasto público representó 18% del PIB; tendencia que se ha mantenido del 2000 al 2010. (Véase cuadro 19).

En el ámbito presupuestal, resaltan también las medidas tributarias que favorecen la desgravación, por ejemplo del IPI. Aunado a esto, se amplían los financiamientos otorgados al BNDES y los subsidios. Cabe destacar, que a pesar de las medidas que se acaban de mencionar, el equipo de Lula y Rousseff, en lo que concierne al ámbito macroeconómico fue y es en su mayoría conservador. Por ende, estas disposiciones han sido combinadas con la adopción de medidas que buscan la estabilidad macroeconómica como la disciplina fiscal y la reducción de la inflación. En este contexto, se ubica el discurso de la presidenta Rousseff de que se “mantendrá la meta de superávit fiscal sin perjudicar el crecimiento de la industria”.

Cuadro 18. Gasto público de Brasil como porcentaje del PIB 1970-1980

Año	1970	1971	1972	1973	1974	1975	1976	1977	1978	1979	1980
%	11.33	11.10	10.77	9.91	9.33	10.18	10.49	9.43	9.68	9.90	8.26

Fuente: UNCTAD

Cuadro 19. Gasto público de Brasil como porcentaje del PIB 2000-2010

Año	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
%	19.17	19.82	20.57	19.39	19.23	19.91	20.04	20.26	20.19	21.81	21.17

Fuente: UNCTAD

Como se mencionó en el apartado que describe a la política industrial, el papel del Estado en la economía cambió en la década de los ochenta, particularmente en América Latina. En el caso de Brasil se observa que el Estado ha tenido un papel activo en el desarrollo a través de las políticas industriales. Este papel y las políticas implementadas han conducido a Brasil a ser una de las economías emergentes más dinámicas.

Otra variable relevante dentro de la política industrial es la inversión fija. De manera que el aumento de la participación de esta variable en el PIB ha sido una de las metas consideradas en las políticas industriales descritas anteriormente. El PDP se propuso elevar la inversión fija a 21% como porcentaje del PIB en 2010. Como se observa en el cuadro 20, faltaron 2.5 puntos porcentuales para llegar a la meta; hecho que se puede explicar por los efectos de la crisis del 2008, ya que el plan fue diseñado en 2007 y no se preveía la crisis. Ahora bien, la actual política

industrial, que parte del 2010 como escenario base con una contribución de 18.45% de la inversión fija en el PIB tiene como meta aumentar esa participación a 22.4% en el 2014. Por otra parte, también se pretende el aumento de la participación de Brasil en el comercio mundial a 1.6% en 2014 partiendo de 1.36% en 2010, y el aumento del gasto privado en investigación y desarrollo de 0.59 a 0.90 por ciento.

Cuadro 20. Inversión fija de Brasil como porcentaje del PIB 2000-2010.

Año	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
%	16.80	17.03	16.39	15.28	16.10	15.94	16.43	17.44	19.11	16.95	18.45

Fuente: UNCTAD

En lo que respecta a las actividades con mayor injerencia en la economía brasileña; se observa en el cuadro 21 que el sector servicios es el que tiene un mayor valor agregado dentro de Brasil con 67.40% del total en 2010, lo que indica la terciarización de la economía. Mientras que el sector industrial representó 26.90% del valor total agregado en 2010.

Cuadro 21. Brasil: Participación por actividad en el valor agregado %

Año	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Agricultura, caza, silvicultura, pesca.	5.60	5.97	6.62	7.39	6.91	5.71	5.48	5.56	5.90	6.10	5.80
Industria	27.73	26.92	27.05	27.85	30.11	29.27	28.78	27.81	27.91	25.40	26.90
Servicios	66.67	67.10	66.33	64.77	62.97	65.02	65.74	66.63	66.19	68.40	67.40

Fuente: UNCTAD

En síntesis, entre las medidas hasta ahora implementadas por el actual gobierno de Brasil, destacan las desgravaciones y los subsidios, así como la mayor aplicación de tarifas arancelarias para proteger la industria y recuperarse de la crisis. Por mencionar un ejemplo, la reducción del IPI para los automóviles ha beneficiado el aumento de las ventas de carros en alrededor de 20% en junio del 2012. Además, la ventaja competitiva de los brasileños en el campo de las negociaciones internacionales, se ha vuelto a manifestar en la aplicación de las medidas tributarias a favor de la industria brasileña dentro del marco de la OMC.⁷⁶

⁷⁶ Los brasileños han demostrado tener una gran habilidad en el ámbito de la diplomacia, lo cual se explica por la rigurosa selección, basada en méritos, conocimientos y experiencia, que lleva a cabo el Instituto Rio Branco a través de un concurso. El Instituto Rio Branco fue fundado en 1945 y se encuentra subordinado al Ministerio de Relaciones Exteriores. Al respecto, es importante mencionar el conflicto que surgió de la demanda de Brasil hacia Estados Unidos por las subvenciones al algodón en el marco de la OMC; conflicto del cual Brasil resultó victorioso.

2.2.2. Brasil: Tipo de cambio

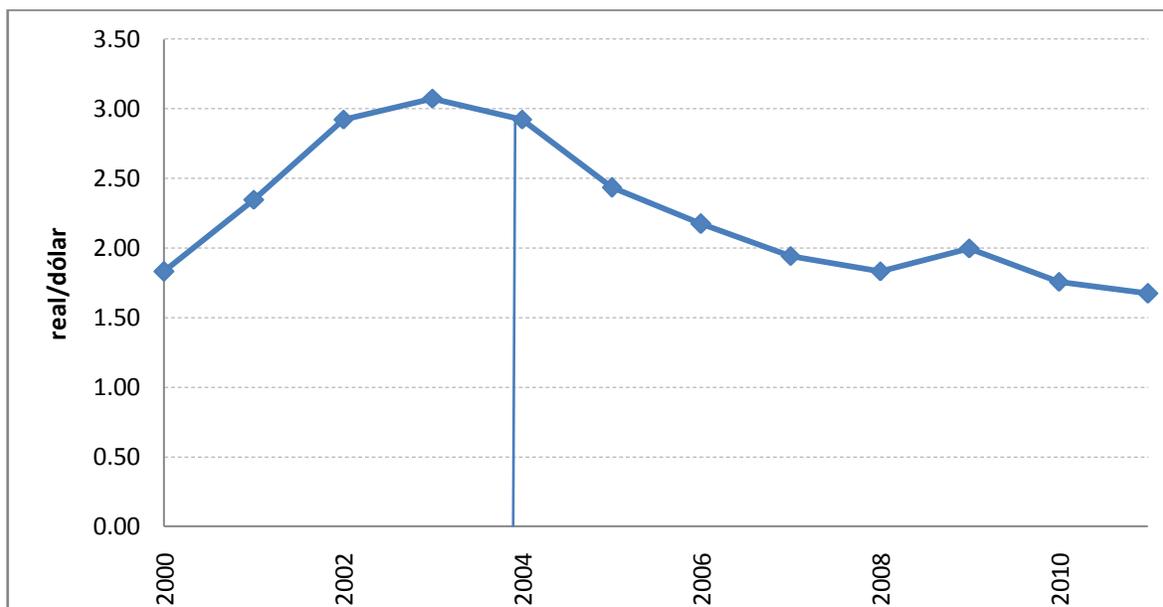
El cuadro 22 muestra el tipo de cambio nominal en términos de dólar/ real. En dicho cuadro se observa una devaluación del dólar con respecto al real, que significa en términos de relaciones comerciales que las exportaciones brasileñas se han ido encareciendo en los últimos años. Por otra parte, en la gráfica 5 se presenta el tipo de cambio nominal en términos de real por dólar. Donde se nota a partir del 2004, una tendencia hacia la apreciación del real; hecho que no ayuda mucho a las importaciones, debido a que entre más revalorizado esté el real, más baratas salen las importaciones, lo que en términos generales no favorece la balanza comercial.

Cuadro 22. Tipo de cambio promedio anual de Brasil 2000-2011 (dólar/real)

Año	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
dólar/real	0.55	0.43	0.34	0.33	0.34	0.41	0.46	0.51	0.55	0.50	0.57	0.60

Fuente: UNCTAD

Gráfica 5. Brasil: Tipo de cambio 2000-2011



Fuente: Elaboración propia con base en datos de la UNCTAD

En relación con lo anterior, podemos entender desde un punto de vista macroeconómico, el saldo de la balanza comercial. Por esta razón, se consideró importante mencionar este análisis, previamente al análisis comercial.

2.2.3. Composición de las importaciones de Brasil

Con el análisis de las importaciones se pretende obtener una idea general de los productos que le hacen falta a la cadena productiva nacional para satisfacer la demanda, o bien en los que no se es, suficientemente competitivo, y por ende los productos tienen que ser abastecidos o complementados por el mercado externo. Partiendo de este análisis, se observa en el cuadro 23 el comportamiento de las importaciones de Brasil del 2000 al 2011. De acuerdo con estos datos, el sector que predomina en las importaciones es el de bienes manufacturados con una participación de alrededor de 70% de las importaciones totales. Dentro de este sector, se observa que la maquinaria y los equipos de transporte son los productos que más se importan, seguidos de los productos químicos. (Véase gráfica 6). Este comportamiento se refleja también en el saldo deficitario de la balanza comercial, correspondiente a la parte de bienes manufacturados (Véase gráfica 8).

Cuadro 23. Composición de las importaciones de Brasil 2000-2011
(porcentaje del total)

Concepto	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Artículos primarios, piedras preciosas y oro no monetario	26.44	23.84	25.78	27.46	28.68	28.06	29.80	29.37	29.71	24.04	25.99	27.97
Bienes manufacturados	73.56	76.16	74.22	72.54	71.32	71.94	70.20	63.94	70.29	75.96	74.01	72.03
Productos químicos	17.90	18.37	20.27	21.72	22.02	19.90	18.04	19.00	19.62	19.78	17.91	18.50
Maquinaria y equipo de transporte	41.84	43.99	39.98	37.36	35.80	37.85	37.43	30.33	35.93	39.92	39.33	38.34
Otros bienes manufacturados	13.81	13.80	13.97	13.46	13.50	14.19	14.73	14.60	14.74	16.26	16.77	15.20
Sin asignar	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	6.69	0.00	0.00	0.00	0.00

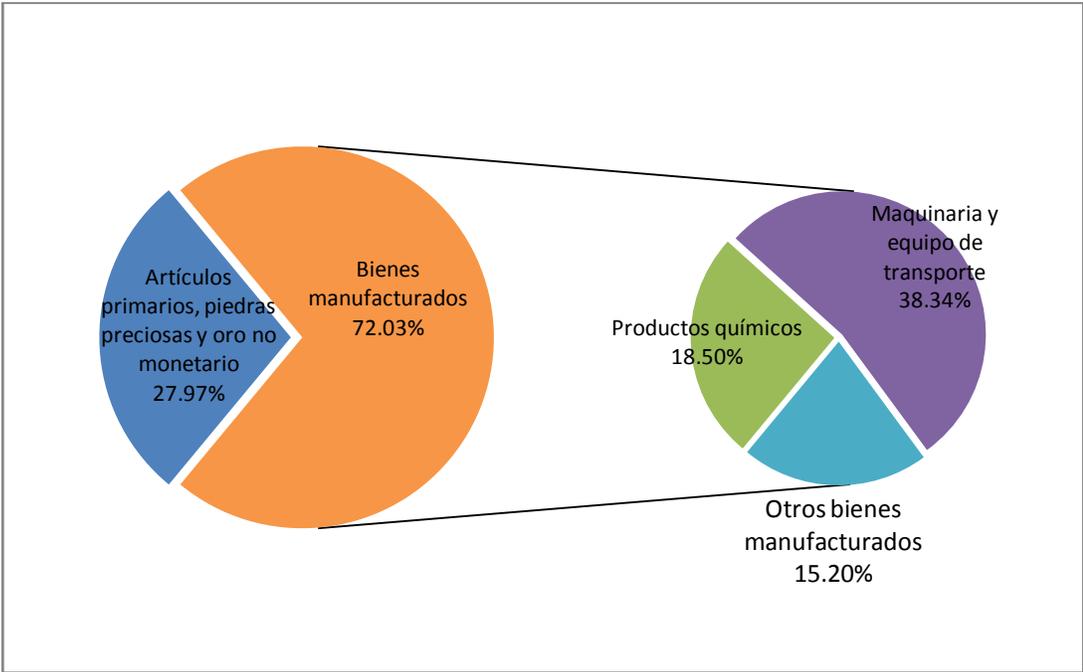
Fuente: Elaboración propia con base en datos de la UNCTAD

El saldo negativo de la balanza comercial en los bienes de capital refleja que hay un crecimiento mayor en las importaciones de capital que las exportaciones de este mismo tipo de bien; hecho que viene dándose desde inicios de la década de los 90. La importante contribución de la importación de bienes manufacturados en las importaciones totales nos indica que Brasil tiene una

industria incipiente, en tanto que necesita importar los bienes de capital que le hacen falta a su cadena productiva nacional.

En el estudio de Nassif enfocado a la industria de bienes de capital de Brasil, se tienen datos de los índices de ventajas comparativas reveladas, que nos sirven para identificar los sectores con mayor potencial exportador neto. En el 2006, el valor de este índice fue de -16.74 para el total de la industria de bienes de capital, lo que indica que se tiene una desventaja comparativa en esta industria. En los datos de la industria desagregados, sólo se observaron índices positivos para las máquinas y equipos agrícolas, así como para los equipos de transporte. Mientras que los números negativos más altos se encuentran en la subdivisión de máquinas y equipos típicamente industriales que tuvo un índice de -12.08 en 2006.

Gráfica 6. Importaciones de Brasil por categoría de producto 2011.



Fuente: Elaboración propia con base en datos de la UNCTAD.

En el campo de las importaciones, los principales socios comerciales son Estados Unidos y China con 15 y 14.5 por ciento de las importaciones totales respectivamente (Véase cuadro 24). De estos dos países, los productos que más se importan son máquinas y aparatos eléctricos, y de Estados Unidos también la importación de combustibles es significativa. No obstante, al ser los bienes

manufacturados los que más se importan, se puede observar la desventaja de Brasil con respecto a Estados Unidos, debido al avance tecnológico de este último país. De tal modo que Brasil presenta déficit con Estados Unidos, principalmente en los productos del capítulo 84 del sistema armonizado, que incluye reactores nucleares, máquinas y aparatos. Contrariamente, Brasil tiene superávit con China, debido a la exportación de minerales, producto con una gran demanda por parte de China. Cabe destacar que en el periodo previo a la crisis Estados Unidos, China, Argentina y Alemania también eran los principales socios comerciales de Brasil, por ende los efectos de la crisis en cuanto a las relaciones comerciales con estos países no se vio afectada por la crisis.

Cuadro 24. Top 10 de los países de origen de las importaciones brasileñas

Todos los productos						
País Socio	Millones de dólares			% de participación		
	2009	2010	2011	2009	2010	2011
Estados Unidos	20,028	27,039	33,962	15.69	14.89	15.01
China	15,911	25,593	32,788	12.46	14.09	14.49
Argentina	11,281	14,426	16,906	8.84	7.94	7.47
Alemania	9,866	12,552	15,213	7.73	6.91	6.72
Corea Del Sur	4,818	8,422	10,097	3.77	4.64	4.46
Nigeria	4,760	5,920	8,386	3.73	3.26	3.71
Japón	5,368	6,982	7,872	4.20	3.84	3.48
Italia	3,664	4,838	6,222	2.87	2.66	2.75
India	2,191	4,242	6,081	1.72	2.34	2.69
Francia	3,615	4,800	5,462	2.83	2.64	2.41
Otros	46,145	66,835	83,254	36	37	37
El Mundo	127,647	181,649	226,243	100	100	100

Fuente: Global Trade Atlas

En relación con los datos anteriores, se identifica que los principales socios comerciales de Brasil se encuentran en otras regiones, con excepción de Argentina que es su vecino. No obstante, China y Estados Unidos constituyen la mayor parte de sus importaciones, lo que encarece el valor de éstas por los costos de transporte, además de la desventaja debido a la mayor industrialización de Estados Unidos y China. Por ende, la necesidad de una mayor integración con la región latinoamericana se hace necesaria. Sin embargo, esta tarea se vuelve un

poco complicada, en tanto que Brasil es el país de Sudamérica con mejores índices de producción industrial mientras que los otros países tienen un menor nivel. Situación que necesita del trabajo conjunto en la industrialización de la región para disminuir la dependencia con Estados Unidos y China.

2.2.4. Composición de las exportaciones de Brasil

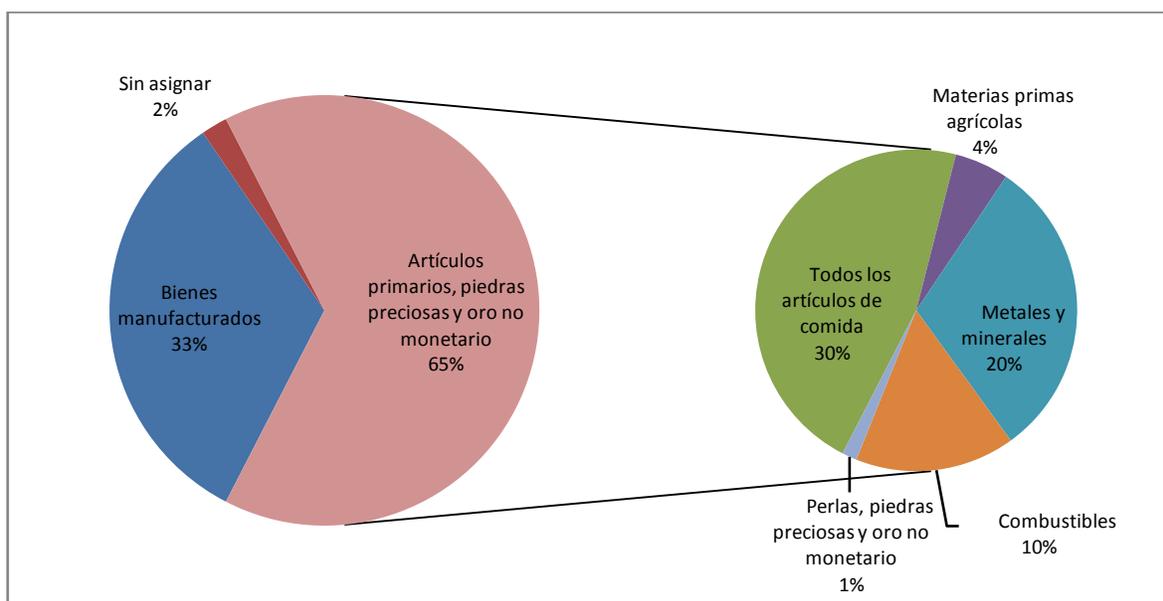
Las exportaciones de Brasil en el periodo de análisis se han compuesto principalmente de productos primarios y esta composición ha mostrado una tendencia creciente como se observa en el cuadro 25. Al respecto, cabe mencionar que los artículos de comida son los que representan la mayor parte de estas exportaciones. (Véase gráfica 7). De esta manera, el saldo de la balanza comercial de artículos primarios ha sido positivo en los años de análisis, observándose una tendencia creciente de este comportamiento (cabe destacar que en general la balanza comercial de productos ha presentado superávit del 2001 en adelante).

Cuadro 25. Composición de las exportaciones de Brasil 2000-2011
(porcentaje del total)

Concepto	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Artículos primarios, piedras preciosas y oro no monetario	40.69	44.55	46.13	47.38	45.98	46.05	48.44	50.66	53.84	60.01	64.22	65.13
Todos los artículos de comida	23.24	27.47	27.76	28.53	27.88	25.67	24.92	26.22	27.43	33.89	30.80	30.23
Materias primas agrícolas	4.82	4.16	3.98	4.55	4.05	3.90	3.76	3.84	3.59	3.80	3.96	3.54
Metales y minerales	10.11	8.59	8.74	8.53	8.94	10.00	11.52	11.76	12.80	12.42	18.44	19.92
Combustibles	1.65	3.59	4.88	5.19	4.57	5.99	7.68	8.28	9.44	8.93	10.05	10.46
Perlas, piedras preciosas y oro no monetario	0.87	0.73	0.76	0.58	0.54	0.48	0.56	0.57	0.58	0.98	0.97	0.98
Bienes manufacturados	57.37	53.41	51.84	50.94	52.49	52.11	49.66	46.67	43.72	38.16	35.78	32.89
Sin asignar	1.95	2.03	2.02	1.68	1.52	1.84	1.90	2.67	2.44	1.83	0.00	1.98

Fuente: Elaboración propia con base en datos de la UNCTAD

Gráfica 7. Exportaciones de Brasil por categoría de producto 2011



Fuente: Fuente: Elaboración propia con base en datos de la UNCTAD.

*/La categoría sin asignar incluye la clasificación 911 y 931. La 911 se refiere a los paquetes postales no clasificados de acuerdo a su naturaleza. La 931 incluye las operaciones y mercancías especiales que no están clasificadas de acuerdo a su naturaleza.

El principal destino de las exportaciones de Brasil es China con 17.31% del total en 2011. La creciente demanda de este país de productos primarios fue uno de los ejes de crecimiento de la economía brasileña. Entre los productos que más se exportan a China se encuentran los minerales metalíferos, combustibles, semillas y frutos. En lo que respecta a Estados Unidos, que es el segundo destino de sus exportaciones, se tiene que éstas son principalmente combustibles, seguidas de fundiciones de hierro y acero. En cuanto a Argentina, las exportaciones se componen principalmente de vehículos y tractores.

Según un artículo de Forbes, Brasil es el segundo exportador después de Estados Unidos de mineral de hierro, soya, azúcar y café. En este mismo artículo se destacan los sectores más activos de la economía brasileña, que como se ha observado en el cuadro 21, el sector con mayor valor agregado es el de servicios, mientras que el que presenta más exportaciones es el primario. Por tanto, sobresale que tanto el sector primario como el de servicios son actividades que no

requieren de mucha inversión y por ende el crecimiento de la economía podía mantenerse en 3% en la siguiente década.⁷⁷

Por otra parte, al igual que las importaciones, las exportaciones se concentran principalmente en otras regiones (con la exclusión de Argentina). Este aspecto dificulta la integración de la cadena productiva brasileña, debido a la distancia y a que los dos principales socios de Brasil tienen estructuras industriales muy distintas a la brasileña. Si bien entre China y Brasil existe cierta complementariedad, esta situación no es sostenible para Brasil, dado que su complementariedad se basa en las materias primas, cuyo comportamiento es muy variable. Otro aspecto que llama la atención es que en los años anteriores a la crisis de 2008, el principal destino de las exportaciones brasileñas era Estados Unidos seguido de Argentina y China. Dicha situación ha cambiado, ya que China se ha convertido en el principal destino de las exportaciones brasileñas. (Véase cuadro 26)

Cuadro 26. Top 10 de los países de destino de las exportaciones brasileñas

Todos los productos						
País Socio	Millones de dólares			% de participación		
	2009	2010	2011	2009	2010	2011
China	20,191	30,786	44,315	13.20	15.25	17.31
Estados Unidos	15,602	19,307	25,805	10.20	9.56	10.08
Argentina	12,785	18,523	22,709	8.36	9.17	8.87
Países Bajos (Holanda)	8,150	10,228	13,640	5.33	5.07	5.33
Japón	4,270	7,141	9,473	2.79	3.54	3.70
Alemania	6,175	8,138	9,039	4.04	4.03	3.53
Italia	3,016	4,235	5,441	1.97	2.10	2.13
Chile	2,657	4,258	5,418	1.74	2.11	2.12
Reino Unido	3,723	4,628	5,202	2.43	2.29	2.03
Corea Del Sur	2,622	3,760	4,694	1.71	1.86	1.83
Otros	73,804	90,911	110,304	48	59	72
El Mundo	152,995	201,915	256,040	100	100	100

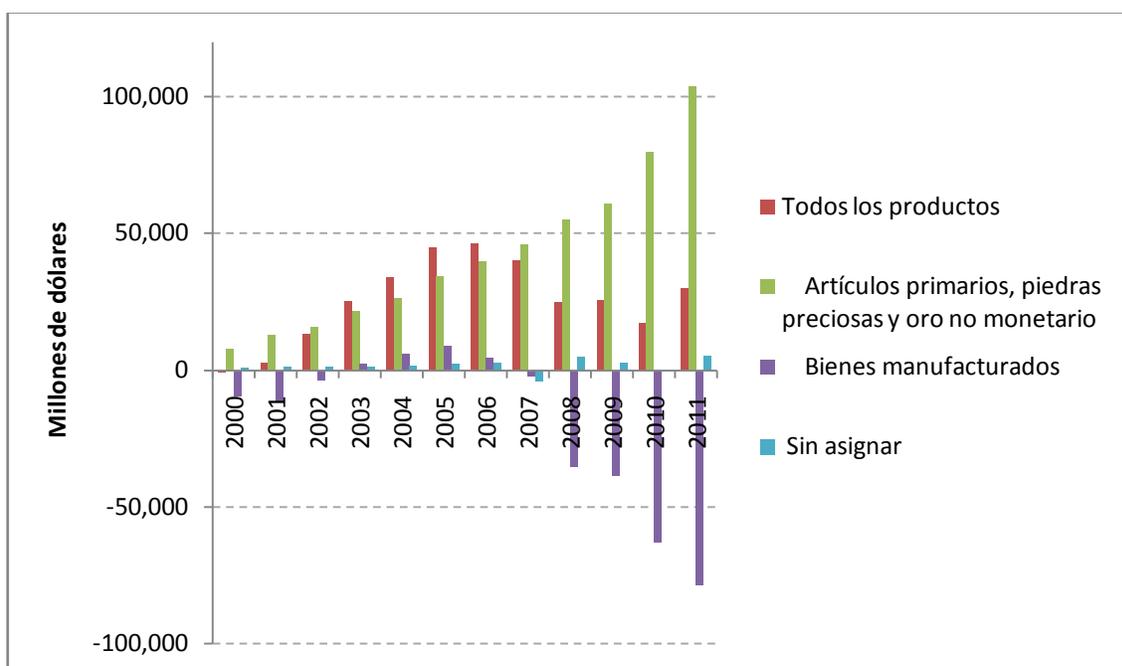
Fuente: Global Trade Atlas

⁷⁷ Kenneth Rapoza. "Can Mexico overtake Brazil by 2022?", noviembre 2012. (<http://www.forbes.com/sites/kenrapoza/2012/08/11/can-mexico-overtake-brazil-by-2022/>)

2.2.5 Balanza comercial de Brasil

En los apartados anteriores ya se ha hablado de la balanza comercial para clarificar la composición de las exportaciones y de las importaciones. Ahora bien, si analizamos la balanza comercial total, se tiene que ha sido superavitaria del 2001 al 2011 como se observa en la gráfica 8. Asimismo, se nota que el superávit se debe principalmente a los artículos primarios, lo que también va ligado al aumento del precio de las materias primas y a la demanda de China de estos productos; país con el que tiene superávit.

Gráfica 8. Brasil: Saldo de la balanza comercial 2000-2011



Fuente: Elaboración propia con base en datos de la UNCTAD

Por otra parte, es importante destacar la relación entre el tipo de cambio y el comercio internacional. De acuerdo con la gráfica 5, el tipo de cambio ha experimentado una apreciación desde el 2003; hecho que se debe, entre otros factores, al aumento de las exportaciones de materias primas, ya que esto significa que hay una mayor oferta de divisas. En la gráfica 8 en el 2003, se observa una balanza comercial superavitaria y la relación nos indica que cuando hay una apreciación se encarecen las exportaciones y se abaratan las

importaciones, lo que conduciría a una disminución de las exportaciones y aumento de las importaciones. No obstante, esta relación solo se observa en el caso de los bienes manufacturados, cuya balanza presenta déficit desde un año antes de la crisis del 2008, hasta la fecha.

Por tanto, después de este análisis comercial podemos decir que Brasil presenta ventajas competitivas en el sector primario y su participación en la cadena productiva global tenderá a concentrarse en dicho sector. No obstante, cabe resaltar que este sector está sujeto a más volatilidad que el secundario. Por ende, esta dependencia tendrá que ser corregida por medio de una política industrial que se enfoque en fortalecer el sector manufacturero, ya que de acuerdo con los datos presentados, es el que presenta más desventajas en términos comerciales.

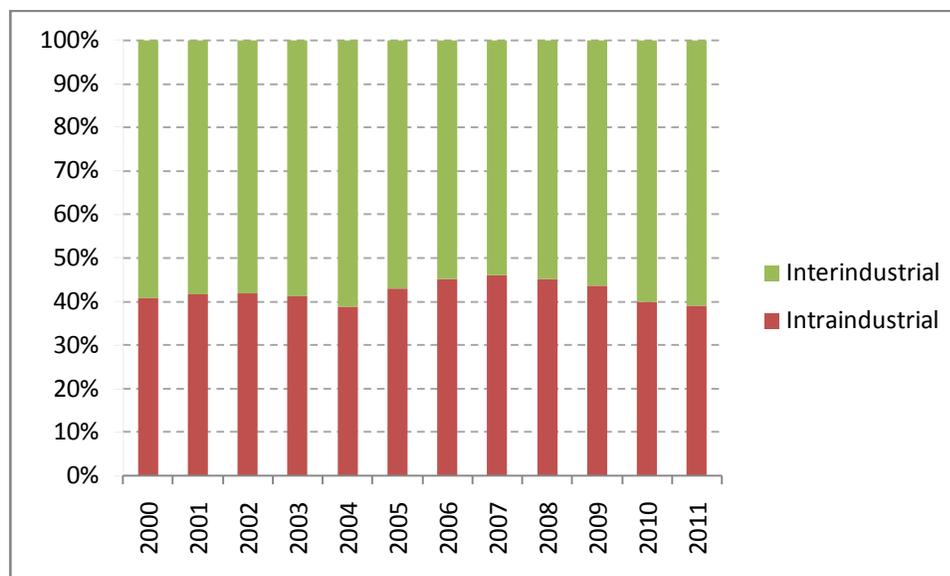
2.2.6. Tipo de comercio de Brasil

Haciendo uso de las fórmulas explicadas en el marco teórico en relación con el Índice de Grubel y Lloyd, se obtuvo que en 2011 39.10% del comercio de Brasil fue intraindustrial. Cabe destacar que teóricamente el comercio intraindustrial se explica por la búsqueda de economías de escala o bien por la diferenciación de los productos. Ahora bien, haciendo un análisis por clasificación a 3 dígitos de la SITC, se tiene que las materias primas de origen vegetal son las que presentan un mayor comercio intraindustrial. En esta clasificación que es la 291, se incluyen gomas, resinas y bálsamos, entre otros. Es natural que las materias primas sean las que tengan un alto índice de comercio intraindustrial, ya que su naturaleza es ser transformadas para ser bienes de consumo (Véase gráfica 9).

El producto que obtuvo el menor índice de comercio intraindustrial fue el mineral de hierro y sus concentrados con 0.009%. Por ende, la mayor parte del comercio de esta clasificación (281), se debe al comercio interindustrial, es decir a la ventaja comparativa que tiene Brasil sobre este producto; lo cual es lógico dado que las importaciones, como se ha visto, se componen principalmente de bienes manufacturados, mientras que las exportaciones se componen en su mayoría de artículos primarios. En cuanto a las relaciones comerciales, se tiene que el

comercio con China y Estados Unidos se da principalmente en términos de ventajas comparativas.

Gráfica 9. Brasil: Tipo de comercio 2000-2011



Fuente: Elaboración propia

Un análisis general de estos datos nos lleva a que aproximadamente 60% del comercio de Brasil del 2000 al 2011 ha sido interindustrial. Dicho comercio se explica con la teoría clásica del comercio internacional. Mientras que 40% del comercio fue de carácter intraindustrial, lo que es una muestra de la integración de Brasil en la cadena productiva global no sólo debido a las ventajas comparativas ligadas al sector primario, sino también por la búsqueda de economías de escala.

2.2.7 Brasil: Inversión Extranjera Directa

El estudio de la IED proveniente de Brasil se hará por sector, ya que los datos encontrados así lo permiten. En acorde con este criterio, el principal sector de destino de la IED saliente de Brasil es el de servicios. No obstante, dicha concentración se ha diversificado en los años de análisis. De una participación del sector servicios de 88% en el stock total de IED saliente en el 2001 pasó a una contribución de 59.30% en 2010 (Véase cuadro 27).

Cuadro 27. Brasil: stock de IED por sector económico e industria 2001-2010

Millones de dólares y porcentajes										
Sector/ Industria	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Todos los sectores/industria	50,000	54,000	55,000	69,000	79,000	114,000	140,000	156,000	165,000	181,000
Primario	1,962	148	319	1,328	4,133	2,793	3,202	3,055	52,154	56,536
Primario (% del total)	3.90	0.30	0.60	1.90	5.20	2.50	2.30	1.90	31.60	31.20
Agricultura, silvicultura y pesca	131	46	73	313	78	87	172	180	156	145
Minas y canteras	4	4	22	291	664	1	373	287	49,852	49,621
Petróleo y gas	1,827	98	224	723	3,390	2,705	2,658	2,588	2,145	6,769
Secundario	4,031	4,188	2,341	2,340	2,899	4,977	11,799	15,144	12,038	16,945
Secundario (% del total)	8.10	7.80	4.30	3.40	3.70	4.40	8.40	9.70	7.30	9.40
Alimentos, bebidas y tabaco	358	181	283	294	644	571	1,085	1,597	4,176	5,949
Productos químicos y refinación	765	303	289	65	75	60	108	71	112	167
Productos no metálicos	516	336	28	23	27	28	1,974	2,382	2,187	4,123
Construcción	1,443	1,872	854	694	686	1,270	1,244	990	1,043	955
Textiles	42	30	45	49	63	512	492	382	312	435
Metalurgia	7	8	8	10	9	221	1,332	1,457	2,370	3,638
Caucho y plásticos	61	682	175	237	285	915	350	826	547	493
Otros bienes manufacturados	839	776	660	967	1,109	1,400	5,213	7,436	1,287	1,184
Servicios	44,007	49,663	52,340	65,332	71,969	106,230	124,998	137,800	100,807	107,513
Servicios (% del total)	88	92	95.20	94.70	91.10	93.20	89.20	88.30	61.10	59.30
Comercio al por menor y al por mayor	2,097	2296	2,344	2,991	3,547	3,289	5,320	3,461	2,271	3,264
Finanzas y seguros	24,347	29,362	27,463	35,812	38,829	43,201	80,491	78,403	64,310	69,370
Servicios a compañías	16,919	17,432	21,957	25,616	28,598	59,126	27,684	37,016	19,913	18,966
Otros servicios	644	573	576	913	994	614	11,500	18,919	14,312	15,913

Fuente: Banco Central de Brasil (www.bacen.gov.br)

Otra tendencia que resalta del cuadro 27 es la participación del stock de IED saliente del sector primario en 2009 y 2010. Hecho que se debe, principalmente, a las inversiones realizadas por VALE; empresa de la que se hablará más adelante. Por otra parte, en el sector secundario la industria con

mayor stock de IED saliente es la correspondiente a los alimentos, bebidas y tabaco; cuyo stock fue de 5,949 millones de dólares en 2010. Esta tendencia coincide con la composición de las exportaciones en el 2011, que se concentraron en los artículos de comida. Por tanto, se identifica cierta ventaja competitiva en la industria alimenticia de Brasil.

Un aspecto que nos ayuda a analizar la IED saliente son las empresas multinacionales, éstas a su vez son el mejor ejemplo de la integración a la cadena productiva global de Brasil. En el cuadro 28, se muestran las empresas brasileñas que están dentro del top 100 de las empresas transnacionales no financieras de las economías en desarrollo y de los países en transición, de acuerdo con sus activos, ventas y empleados en el extranjero. En relación con este cuadro, la empresa más internacionalizada, en cuanto al porcentaje de sus activos, empleados y ventas que se encuentran en el extranjero, es Gerdau; cuya industria es metal y sus productos. No obstante, en términos absolutos Vale es la empresa con mayores activos en el extranjero con un total de 38,848 millones de dólares. Por tanto, se observa una relación entre la IED y las empresas multinacionales con mayor cantidad de activos en el extranjero provenientes de Brasil.

Cuadro 28. Empresas multinacionales de Brasil

Activos, ventas, empleados en el extranjero 2009											
Millones de dólares, número de empleados y porcentajes											
Empresa	Industria	Activos			% de activos en el extranjero	Ventas		% de ventas en el extranjero	Empleo		% de empleo en el extranjero
		Extranjeros	Total	Extranjeras		Total	Extranjero		Total		
Vale SA	Explotación de minas y canteras	38 848	102 279	37.98	20 284	23 939	84.73	13 208	60 036	22.00	
Petroleo Brasileiro SA	Petróleo expl./ref./distr.	14 914	200 270	7.45	28 709	115 892	24.77	7 967	76 919	10.36	
Gerdau SA	Metal y sus productos	13 926	25 617	54.36	7 097	13 354	53.14	17 560	38 161	46.02	

Fuente: Elaboración propia con base en datos de la UNCTAD.

Un análisis más detallado por industria es el que se presenta en el cuadro 29. De acuerdo con estos datos la industria con más activos en el extranjero es la correspondiente a explotación de minas y canteras, industria a la que pertenece Vale. El nombre completo de esta empresa es Companhia Vale do Rio Doce y fue

creada en 1942 por el gobierno de Brasil y en 1997 privatizada. Esta empresa se extiende por los cinco continentes en búsqueda de recursos naturales y de ampliación del mercado. Cabe destacar la participación del gobierno federal en esta compañía por medio del BNDESPAR⁷⁸, quien posee 5.5% del capital total de Vale a septiembre del 2012. En lo que respecta a las ventas, Petroleo Brasileiro es la que concentra la mayor contribución dentro de estas tres empresas con 51% del total. Mientras que Gerdau es la que tiene un mayor número de empleados en el extranjero.

Cuadro 29. Empresas multinacionales de Brasil por industrias 2009

Millones de dólares, número de empleados y porcentajes							
Empresa	Industria	Activos	% del total	Ventas	% del total	Empleados	% del total
		En el extranjero		En el extranjero		En el extranjero	
Vale SA	Explotación de minas y canteras	38 848	57	20 284	36	13,208	34
Petroleo Brasileiro SA	Petroleo expl./ref./distr.	14 914	22	28 709	51	7,967	21
Gerdau SA	Metal y sus productos	13 926	21	7 097	13	17,560	45
Total general en el extranjero		67,688	100	56,090	100	38,735	100

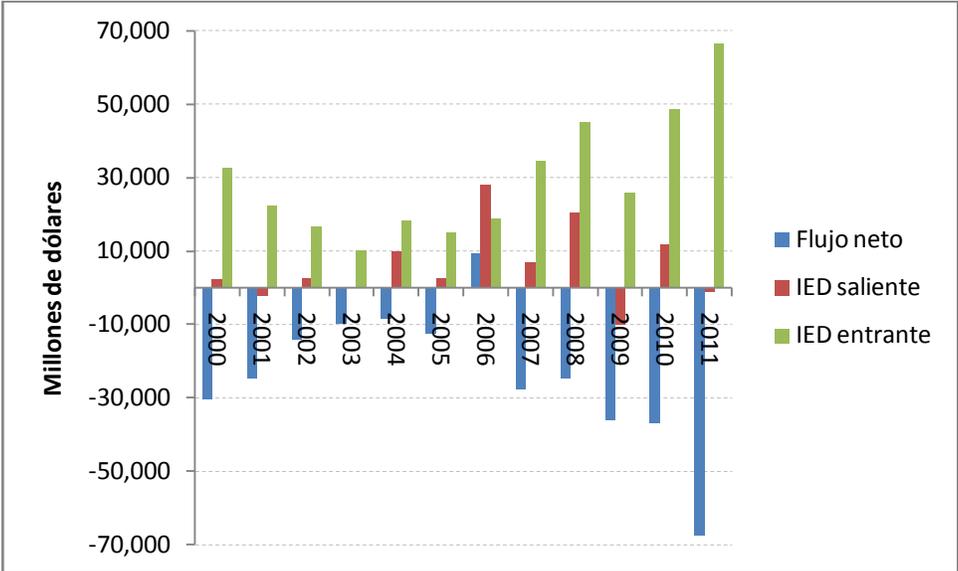
Fuente: Elaboración propia con base en datos de la UNCTAD.

Por último y en relación con el marco teórico presentado al inicio de esta investigación se tratará de hacer una ubicación en la etapa del IDP de acuerdo con las características encontradas en el caso de Brasil, sin hacer ningún modelo econométrico, por ende esta relación será sólo una aproximación. En el caso de Brasil y de acuerdo con las variables que hemos analizado se tiene lo siguiente: el flujo de IED entrante presenta una tendencia creciente, no obstante el flujo de IED saliente es inestable y aun sigue siendo bajo, por lo que el flujo neto es negativo en todos los años de análisis (Véase gráfica 10). Por otra parte, el INB *per cápita* de Brasil fue de 4,707 dólares en 2011, lo que lo ubicaría en la tercera etapa del IDP. Sin embargo, tomando en consideración las otras características que determinan la etapa del IDP, el comportamiento de Brasil se asemeja más a la

⁷⁸ El BNDESPAR fue creado en 1982 en el contexto de la década pérdida como un modo de adaptarse al nuevo contexto de liberalización. Por medio de este banco el gobierno puede adquirir capital de las empresas.

segunda etapa, ya que la recepción de IED empieza a crecer, principalmente por la búsqueda de mercados y la salida de IED sigue siendo casi nula. Además, las importaciones incluyen bienes de capital y el comercio intraindustrial sigue siendo bajo. Dado que las últimas características predominan sobre el INB *per cápita*, y de acuerdo con el análisis que se ha hecho de Brasil, se puede decir que este país se encuentra en la segunda etapa del IDP.

Gráfica 10. Brasil: IED (flujo neto, saliente y entrante)



Fuente: Elaboración propia con base en datos de la UNCTAD

En síntesis, el análisis de Brasil ha mostrado que en los últimos años, el gobierno ha tenido una mayor injerencia en el quehacer industrial del país. La política industrial llevada a cabo desde que Lula asumió la presidencia es una muestra de esto. Además, se identifica que estas políticas han coexistido con políticas de estabilidad macroeconómica, situación que se ha enfatizado en los discursos del actual gobierno.

En lo que respecta al análisis de las variables económicas se encontró que Brasil presenta baja competitividad en términos de bienes manufacturados, ya que sus importaciones se componen principalmente de este tipo de productos. Dicha situación se refleja también en el déficit comercial en los bienes manufacturados. Por otra parte, la condición de desventaja de Brasil en la industria de bienes de

capital se ve desfavorecida, ya que su principal socio comercial es Estados Unidos; cuya ventaja competitiva en esta industria es muy alta.

La situación anterior, en conjunto con la apreciación del tipo de cambio no colabora con el impulso de una industria de bienes de capital en Brasil, ya que un tipo de cambio apreciado implica que las importaciones sean más baratas. No obstante, cabe destacar el papel activo del Estado en los últimos años, quien a través de la política industrial, pretende impulsar el desarrollo tecnológico del país por medio de financiamientos, subsidios y reducción del IPI, entre otras medidas. Por tanto, si bien la política industrial de Brasil es un aspecto toral en el desarrollo del país, también se necesita de políticas macroeconómicas que estimulen el crecimiento económico como una mayor devaluación del tipo de cambio. Este último aspecto es una tarea pendiente de la economía brasileña.

Por otra parte, de acuerdo con la composición de las exportaciones se identifica una ventaja comparativa en recursos naturales. Asimismo, el sector primario conforma una significativa parte de la IED saliente. Además, se destaca la importancia de China como el principal comprador de materias primas provenientes de Brasil. Situación que se debe a la creciente demanda de recursos naturales por parte de China.

Por tanto, la diversificación de la economía es un aspecto esencial en el desarrollo de Brasil, ya que el análisis de este apartado nos ha revelado la gran dependencia de este país respecto de los recursos naturales en cuanto a relaciones comerciales se refiere. El actual gobierno por medio del Plan Mayor ya ha considerado este aspecto. Tomando lo anterior en cuenta, se puede decir que Brasil se encuentra en el camino para colocarse entre las economías más dinámicas del mundo.

2.3 El caso de Rusia

2.3.1 Política industrial de Rusia

La Federación Rusa nace como tal a raíz de la disolución de la URSS en 1991. Por ende, hacer un análisis de la política industrial de este país nos remite necesariamente a las condiciones de la industria que se desarrollaron en el

contexto de la URSS. En el periodo que existió la Unión Soviética se mantuvo un sistema centralmente planificado, de modo que la política industrial se incluía en los planes quinquenales llevados a cabo desde 1928 hasta la disolución de la Unión. Sin embargo, a pesar de que se tenía una economía planificada, la industria no logró diversificarse por completo, ya que Rusia sigue siendo un país fuertemente dependiente del sector primario, particularmente del energético.

Por otra parte, la Guerra Fría en la segunda mitad del siglo XX impulsó el desarrollo de la industria militar, aeronáutica y espacial. No obstante, no se desarrolló un efecto dominó en industrias orientadas a las demandas de la población como la industria manufacturera, la textil y la de alimentos, entre muchas otras más. Por tanto, el sector industrial no tiene un efecto de expansión en la economía rusa, a pesar de la riqueza en ciencia y desarrollo tecnológico con el que se cuenta, debido a la escasez del eslabón de la cadena que representa la demanda interna. Esta situación es descrita en un estudio del Centro de Política Económica Ruso-Europea como sigue:

La industria está muy mal desarrollada y algunas veces muy débil. Esto es, por supuesto el resultado de la planificación central en la Unión Soviética, que estaba dando prioridad a la energía, la metalurgia y la defensa, dejando atrás la mayoría de las industrias orientadas al consumidor final.⁷⁹

Sin embargo, existen algunos aspectos que quedaron de la URSS que son de gran ayuda, ya que se heredaron elementos como la base tecnológica y la educación técnica y científica, que representan un importante recurso intangible del que se puede sacar una gran ventaja competitiva si se le enfoca a sectores estratégicos por medio de la política industrial.

Al disolverse la URSS se llevo a cabo la transición hacia una economía de mercado por parte de la Federación Rusa. Dicha transición se enmarcó en las políticas neoliberales preconizadas por el FMI como la política monetaria y fiscal restrictivas, la apertura económica, la desregulación económica y una rápida privatización.

⁷⁹ Eric Louvert, "Russia: the urgent necessity of an ambitious industrial policy", Russian-European Center for Economic Policy, Moscow, 2005, p. 10. Disponible en internet: <http://www.recep.ru/files/documents/Industrial_policy_en.pdf> (5 sep. 2012)

Con la ya formada Federación Rusa, el alza de los precios de las materias primas ha permitido que se tengan tasas positivas de crecimiento del PIB, lo que incentiva a este país a enfocarse en sus recursos energéticos. Sin embargo, esto lo convierte en un país dependiente de la industria primaria, de modo que su estructura básica industrial representa un cierto tipo de monocultivo y se basa principalmente en la exportación de petróleo y de gas natural.⁸⁰ En otras palabras, Rusia se ha consolidado como una economía dependiente de la exportación de commodities.

En cuanto al comportamiento de la economía bajo estas condiciones se observa en el cuadro 30, que el sector con mayor valor agregado es el de servicios. Dicho sector incluye el comercio al mayoreo y el minorista, así como los hoteles y los restaurantes, mientras que la industria representó 36.68% del valor agregado en 2010, es decir sólo un poco arriba de la mitad de lo que constituyó el sector servicios en el mismo año.

Cuadro 30. Rusia: Participación por actividad en el valor total agregado %

Año	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Agricultura, caza, silvicultura, pesca.	6.81	6.96	6.30	6.26	5.62	4.97	4.52	4.41	4.40	4.68	4.04
Industria	39.33	37.31	32.77	32.57	36.33	38.08	37.23	36.44	36.12	33.71	36.68
Servicios	53.86	55.73	60.94	61.17	58.05	56.96	58.25	59.15	59.48	61.61	59.28

Fuente: UNCTAD

En este contexto, se identifica la necesidad de una política industrial, principalmente enfocada en la diversificación de la economía rusa. La demanda hacia una mayor diversificación ya ha sido expresada dentro de Rusia, esencialmente por parte de las pequeñas y medianas empresas, quienes piden un mayor énfasis en el mercado local del que son dependientes.

Ante esta situación, el gobierno reconoció la necesidad de direccionar la política económica hacia los siguientes puntos: recursos humanos que ayuden a diversificar la economía, la modernización del sistema bancario para reindustrializar la economía, así como la importación de altas tecnologías a través

⁸⁰ Fushita Hironori, "A Study of Russian High-tech industrial policy", Kyoto Institute of Economic Research, paper No. 667, Japan, January 2009, p.2. Disponible en Internet: <http://www.kier.kyoto-u.ac.jp/DP/DP667.pdf> (5 sep. 2012)

de la adquisición de activos y mediante la captación de inversión directa.⁸¹ Por ende, el gobierno ruso ha puesto énfasis en la política industrial para aumentar la eficiencia en el sector industrial y ampliar la infraestructura de dicho sector.

De esta manera, el gobierno ruso desarrolló una estrategia clara y definida a largo plazo, que lleva a centrar su política económica en programas gubernamentales focalizados en temas socioeconómicos y, principalmente, los asuntos relacionados con la industria. El punto de referencia para dicha política es el año 2020, tal y como se establece en el documento “The Concept of Long-Term Socio-Economic Development of the Russia Federation up to the year 2020”. En lo referente a política industrial, el artículo señala la latente transformación a una economía interconectada con los mercados internacionales del mundo, así como la necesidad de fortalecer las importaciones de alta tecnología y de capital. En otras palabras, se pretende fortalecer la industria manufacturera y poner especial atención en la política industrial que ha estado fuera de las prioridades del gobierno.⁸²

Asimismo, cabe destacar la creación de la “Comisión presidencial para la modernización” en mayo de 2009, con la que se plantea la introducción de nuevas tecnologías y la reestructuración interna de la economía rusa. En respuesta a esta propuesta, la Unión Europea elaboró un programa denominado “Cooperación para la modernización”, con el que se formula el apoyo de la UE para combatir la corrupción e impulsar el desarrollo a través del uso de las nuevas tecnologías, así como la homologación de reglamentos técnicos y el ingreso de Rusia a la OMC. Al respecto, es importante considerar que en 2011 se aprobó en Ginebra el ingreso de Rusia a la OMC y el 21 de julio del 2012, el presidente de Rusia Vladimir Putin, firmó la legislación en ámbitos comerciales que se requiere para el ingreso de este país a dicho organismo. De esta forma, se notificó que el proceso de ratificación había concluido y el 22 de agosto Rusia se convirtió en el país número 156 de la OMC.

⁸¹ Yevgeny Primakow, “Times of Real Economy”, en *Russian Business Guide. Russia-Effective Leadership*, 2012, p. 12.

⁸² Fushita Hironori, *op.cit.*, p.3.

La adhesión de Rusia a la OMC significa una gran transformación para ese país, ya que se parte de una economía que estuvo prácticamente aislada de las economías desarrolladas durante la etapa en que existió la Unión Soviética. Por ende, surge la cuestión acerca de si Rusia se encuentra realmente preparada para liberalizar su comercio; respuesta que nos remite a la actuación de Rusia en los últimos 21 años y que ha sido protagonizada, como se ha mencionado, por el sector energético que es vulnerable y no sustentable en el largo plazo.

Por otra parte, el 19 de junio de 2009 el gobierno ruso aprobó el “Programa Anticrisis”. Dicho programa creó medidas de alcance nacional para proteger al sector real de la economía, al mismo tiempo que apoyaba a los sectores estratégicos, tales como la agricultura, la industria de automóviles, el transporte, la silvicultura y el sector metalúrgico. Cabe destacar que la protección de estos sectores se hizo por medio de restricciones arancelarias.

Más tarde, en noviembre de 2009, el presidente Medvedev, en un discurso presentado a la Asamblea Federal de la Federación Rusa dijo que las prioridades para el país eran las siguientes: las tecnologías médicas y nucleares, incrementar la eficiencia energética, el sector de telecomunicaciones y la industria espacial, las tecnologías de la información y el software. Todo esto argumentando que Rusia no puede seguir definiendo sus decisiones en los logros del pasado, refiriéndose a la industria primaria.⁸³

La estrategia de Rusia en el mediano plazo tiene los siguientes objetivos:

1. Desarrollo de capital humano.
2. Mejorar las condiciones para invertir.
3. Diversificar la economía.
4. Desarrollo de infraestructura con la participación del sector público y privado.
5. Reforma del marco administrativo.
6. Desarrollo de mecanismos de asociación público-privados.

⁸³ Darya Gesimenko, "Russia: From Collapse to an Economic Modernization Programme" en *The Unrelenting Pressure of Protectionism: The 3rd GTA Report*. University of St. Gallen, 2009, p. 71. Disponible en Internet: <http://www.globaltradealert.org/sites/default/files/gerasimenko-3rd.pdf> (7 de sep. 2012)

7. La formación de nuevos centros regionales para el desarrollo económico.

En lo que concierne a la política industrial de alta tecnología las siguientes medidas se llevarán a cabo:

1. Incremento del gasto en Inversión y Desarrollo.
2. Mejorar la calidad del capital humano invirtiendo en educación e incrementado la seguridad social.
3. Correcto uso de los recursos naturales.
4. Definir los mercados de riesgo y crear sistemas de protección para la protección de los derechos de propiedad.

En suma, la política industrial rusa se puede resumir en dos puntos: el primero consiste en llevar a cabo una estrategia de desarrollo que emplee las ventajas actuales de sus industrias de energía, transporte y agricultura, con el objetivo de poder diversificar la estructura de la industria a través de la modernización y formación de sectores de alta tecnología; el segundo punto pretende modernizar la competitividad del sector manufacturero en combinación con la exportación de recursos naturales. Todo esto con la ayuda del sector gubernamental, ya que su participación es muy importante para crear el ambiente propicio para que se desarrollen los dos objetivos arriba mencionados.

Ahora bien, dos de los factores que intervienen en la política industrial son el gasto público y la inversión fija. Del 2000 al 2010 se ha observado un crecimiento de la contribución del gasto público en el PIB en aproximadamente cuatro puntos porcentuales. Este es un aspecto que nos interesa, debido a que la tendencia creciente es un indicio de la creciente participación del gobierno en la economía y de su papel en ésta.

Cuadro 31. Rusia: Gasto público como porcentaje del PIB 2000-2010 %

Año	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
%	15.46	16.84	18.08	18.06	17.12	17.01	17.45	17.69	17.83	21.02	19.45

Fuente: UNCTAD

En el cuadro 32 se observa que la inversión fija como porcentaje del PIB también ha aumentado del 2000 al 2010; hecho que es un punto importante debido a que la inversión es la base del crecimiento de la industria. Por ende, si el

objetivo es la diversificación de la industria se espera que el aumento de esta participación sea en vías de este mismo objetivo.

Cuadro 32. Rusia: Inversión fija como porcentaje del PIB 2000-2010 %

Año	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
%	16.91	18.94	17.95	18.44	18.42	17.79	18.54	21.04	22.29	21.99	21.90

Fuente: UNCTAD

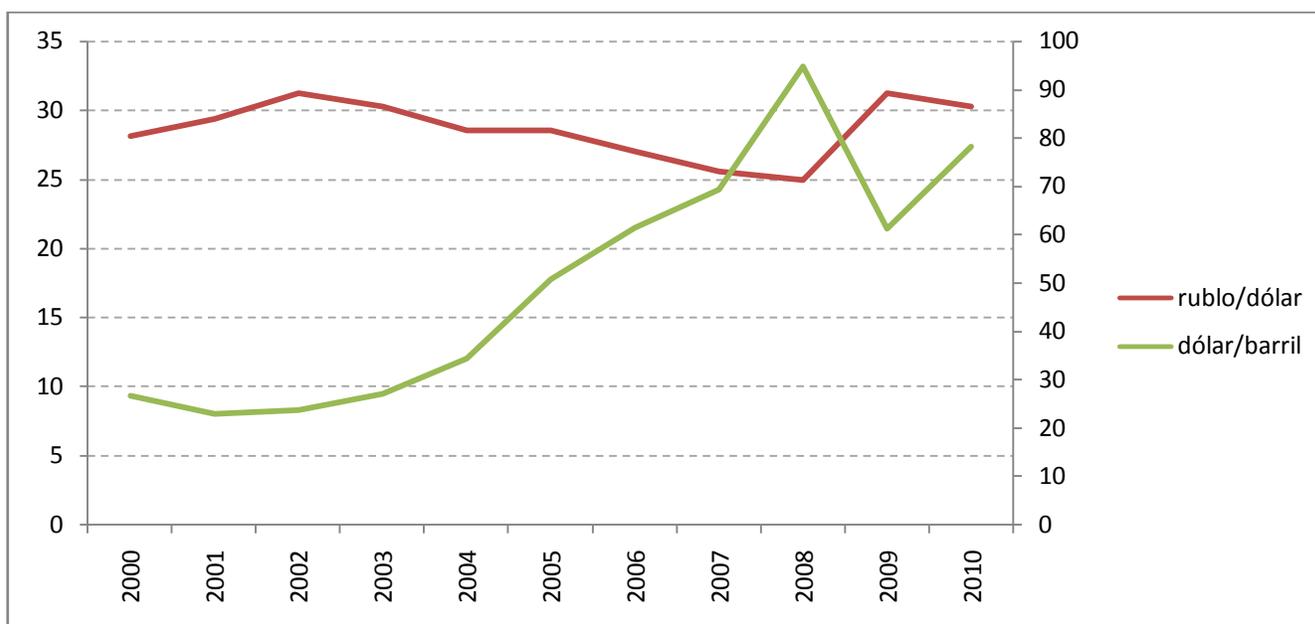
2.3.2. Tipo de cambio de Rusia

En la Unión Soviética, el tipo de cambio estaba determinado por el Comité para la planificación económica (Gosplan). Con la disolución de la URSS la política monetaria cambió. En la Federación Rusa, la situación de la política monetaria en la década de los noventa fue muy inestable y se caracterizó por tener niveles de inflación muy altos. Por ende, a partir del 2000 se estableció un régimen de política monetaria que se denomina con flotación del rublo (currency board), en el que el crecimiento de la liquidez en rublos procedía exclusivamente de la adquisición de divisas por el Banco Central de Rusia.⁸⁴ No obstante, no se estableció con certeza la prioridad de esta política, es decir, no se tenía claro si priorizar el control del tipo de cambio o el control de la inflación. Esta situación se empeoró debido a la singularidad de Rusia como monoexportadora y a la volatilidad de los precios de los combustibles, ya que un aumento del precio de éstos significa una gran entrada de capitales, mientras que una baja tiene como consecuencia la salida de capitales.

Más adelante, del 2004 al 2007 se estableció una política monetaria que tuvo como objetivo el fortalecimiento del rublo nominal y real, así como el control de la liquidez. No obstante, esto no fue posible debido a que la inflación siguió teniendo niveles elevados, motivo por el cual se mantuvo un tipo de interés alto. Esta situación a su vez, propició la entrada de capitales financieros, por lo que la apreciación del tipo de cambio fue inevitable. En la gráfica 11 se observa este comportamiento con mayor claridad.

⁸⁴ Serguéi Vladimirovich Aleksashenko y Maksim Vasilievich Petronevich. "Problemas y retos de la política monetaria en Rusia". *Boletín Económico de ICE*, N° 3019 del 16 al 31 de octubre de 2011, p. 23.

Gráfica 11. Rusia: Tipo de cambio promedio anual y precio del petróleo



Fuente: International Energy Agency. *Oil Market Report. Annual Statistical Supplement*, 2011 Edition, y UNCTAD.

En el periodo postcrisis se observa una devaluación del rublo, debido principalmente a la caída de los precios de las materias primas y también al aumento de la demanda de divisas. Esta situación sólo se mantuvo por poco tiempo, debido a que se decidió mantener estable el tipo de cambio, como se observa en el cuadro 33. Por otro lado, en el 2009 se volvió a tener un tipo de cambio revaluado, ya que se pasó de 0.04 en 2008 a 0.032 dólares/rublo en 2009.

Cuadro 33. Tipo de cambio promedio nominal de Rusia 2000-2011(dólar/rublo)

Año	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
dólar/rublo	0.036	0.034	0.032	0.033	0.035	0.035	0.037	0.039	0.04	0.032	0.033	0.034

Fuente: UNCTAD

De acuerdo con lo anterior, se identifica una fuerte relación del tipo de cambio con el precio de las materias primas, es por eso que se consideró necesario presentar el comportamiento de estas variables en una misma gráfica (Véase gráfica 11). Como se observa en esta gráfica, el precio del petróleo aumentó de 69.38 dólares por barril en 2007 a 94.76 dólares por barril en 2008, por ende hubo mayor entrada de capitales y el tipo de cambio sufrió una ligera revaluación. El mayor efecto se sintió con la caída de los precios del petróleo en

2009 hasta 61.22, nivel cercano al precio de 2006 de 61.35 dólares por barril. Esta caída se vio reflejada en la devaluación del rublo que llegó a 31.25 rublos/dólar.

La volatilidad del tipo de cambio que mantiene una relación con el aumento del precio de las materias primas, coloca a Rusia en cierta desventaja en las cadenas productivas globales. Debido a que, al mantener el tipo de cambio apreciado, sus importaciones aumentan y de acuerdo con el cuadro 34, éstas se componen principalmente de bienes manufacturados, motivo por el que es más complicado el desarrollo interno. Por tanto, la coordinación entre un tipo de cambio competitivo y la política industrial es necesaria. Ya que si bien, en la política industrial se plantea la diversificación de la industria, una de las variables importantes para que dicha política se realice tiene que ser el tipo de cambio, en tanto que éste también es dependiente de las materias primas.

2.3.3. Composición de las importaciones de Rusia

Las importaciones de Rusia se componen principalmente de bienes manufacturados, siendo la maquinaria y el equipo de transporte los que ocupan una mayor proporción dentro de este rubro (Véase gráfica 12). Además, se observa una tendencia creciente hacia la importación de estos bienes en los últimos diez años. En 2000 la importación de bienes manufacturados era de 67% del total, y en 2011 esta proporción fue de 79.67% del total (Véase cuadro 34). De esta manera, se identifica cierta desventaja competitiva de Rusia, en el sector industrial. Dicha condición ya ha sido observada por otros autores.

La producción de productos pertenecientes a industrias relativas a maquinaria no fue sólo menor que la de los países desarrollados, sino que también no ha alcanzado el nivel de producción industrial de países con una economía en transición, tales como China y los países del Este de Europa⁸⁵.

Sin embargo, hasta ahora la baja competitividad industrial no ha tenido un fuerte impacto en el PIB. Los siguientes datos son muestra de esto. En 2006 Rusia superó el mayor nivel del PIB alcanzado en la URSS en 1989. A pesar de que la tasa de crecimiento del PIB en 2005 ascendió a 6.4 y 6.7 por ciento en 2006, el

⁸⁵ Silvestrov S.N. "Globalization: political and economic challenges" en Lvov D.S, *Russia in the Globalizing World: political and economic essays*, Moscow, 2004, p.39. citado en Fushita Hironori, op.cit., p. 2

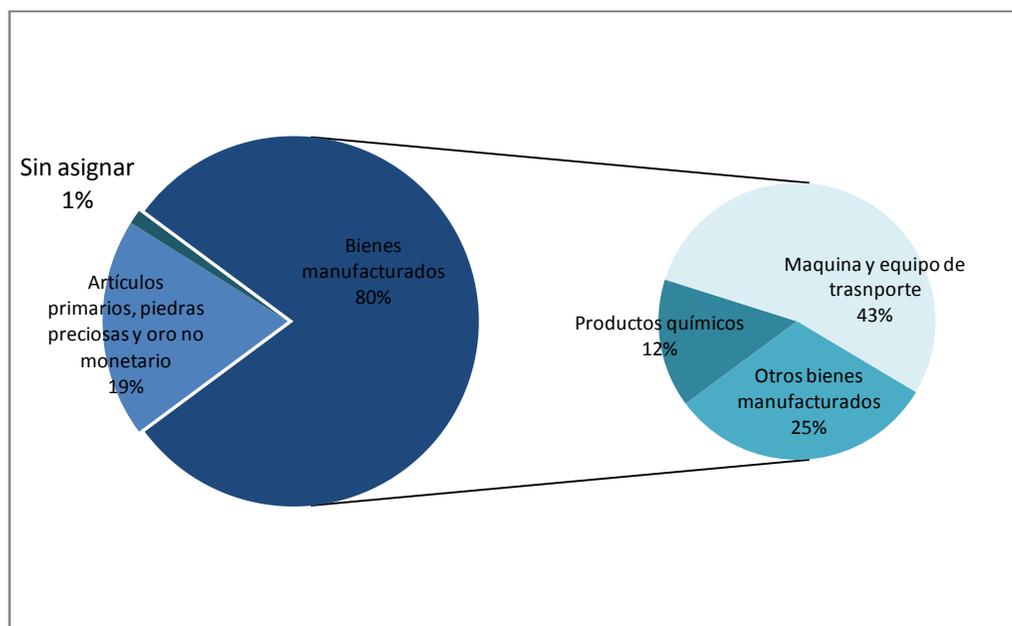
crecimiento de la industria manufacturera fue de 5.7 y 4.9 por ciento para esos años⁸⁶.

Cuadro 34. Composición de las importaciones de Rusia 2000-2011

Concepto	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Artículos primarios, piedras preciosas y oro no monetario	30.49	27.71	25.79	23.47	21.52	20.55	18.57	16.29	16.46	21.15	19.43	19.07
Bienes manufacturados	67.40	70.84	72.34	74.39	76.74	77.99	79.88	82.06	81.85	76.11	78.54	79.67
Productos químicos	11.03	11.85	11.28	11.25	10.85	11.44	11.68	10.28	9.80	13.00	12.62	11.99
Maquinaria y equipo de transporte	28.54	31.75	34.50	35.86	38.63	40.02	42.74	45.51	47.69	38.00	40.44	42.77
Otros bienes manufacturados	27.83	27.23	26.56	27.28	27.26	26.54	25.46	26.26	24.36	25.11	25.49	24.92
Sin asignar	2.11	1.46	1.86	2.15	1.74	1.46	1.55	1.65	1.68	2.74	2.03	1.25

Fuente: Elaboración propia con base en datos de la UNCTAD

Gráfica 12. Composición de las importaciones de Rusia



Fuente: Elaboración propia con base en datos de la UNCTAD

Por otra parte, es importante mencionar quiénes son los principales socios comerciales de Rusia. De este modo, se identifica a China y Alemania como los principales abastecedores de las importaciones que hace Rusia. China es el

⁸⁶ Fushita Hironori, op.cit., p. 2

principal proveedor de máquinas y aparatos eléctricos con 32.21% del total de las importaciones de estos bienes, que corresponden al capítulo 85 del sistema armonizado. Por otro lado, tomando las importaciones totales, China es el principal país de origen con 16.31% de las importaciones totales. Mientras, Alemania tiene una contribución importante en las importaciones de automóviles ocupando el segundo lugar después de Japón como proveedor de este bien. Ahora bien, las importaciones provenientes de Ucrania son principalmente combustibles y aceites minerales, así como fundiciones de hierro y de acero. Tomando estos datos en consideración, se confirma la necesidad de la diversificación de la economía rusa, haciendo énfasis en el sector industrial.

Cuadro 35. Top 10 de los principales países de origen de las importaciones rusas

Todos los productos						
País Socio	Millones de dólares			% de participación		
	2009	2010	2011	2009	2010	2011
China	21,959	37,786	45,451	14.15	17.87	16.31
Alemania	19,051	23,968	35,172	12.27	11.34	12.62
Ucrania	8,594	13,533	18,865	5.54	6.40	6.77
Japón	7,127	9,853	14,876	4.59	4.66	5.34
Estados Unidos	8,900	10,673	14,703	5.73	5.05	5.28
Francia	7,943	9,453	12,630	5.12	4.47	4.53
Italia	7,083	9,146	12,440	4.56	4.33	4.46
Corea Del Sur	4,691	7,062	11,386	3.02	3.34	4.09
Reino Unido	3,314	4,423	6,893	2.14	2.09	2.47
Polonia	3,765	5,263	6,283	2.43	2.49	2.25
Otros	62,779	80,279	99,991	40	52	64
El Mundo	155,206	211,439	278,690	100	100	100

Fuente: Global Trade Atlas

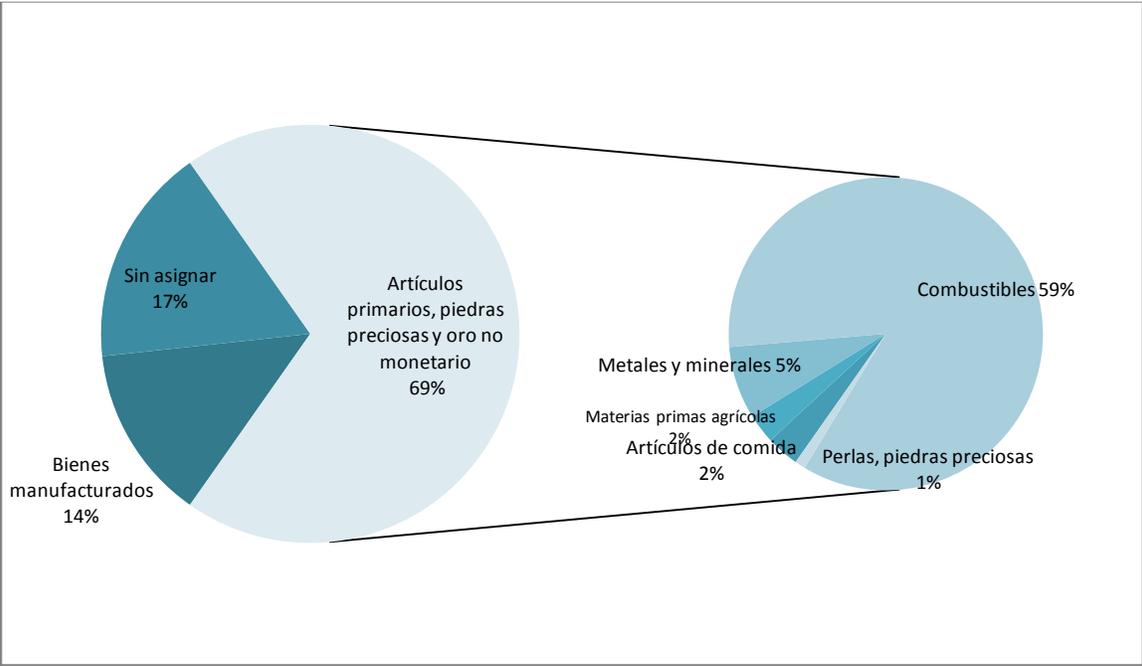
2.3.4 Composición de las exportaciones de Rusia

En 2011, las exportaciones de Rusia fueron principalmente artículos primarios, siendo los combustibles los que tuvieron una mayor participación, ya que significaron 59.08% de las exportaciones totales. Además, dentro de los

combustibles el petróleo es el que más se exportó con 55.19% de las exportaciones. (Véase gráfica 13). Esta composición nos confirma la gran dependencia de la economía rusa en los artículos primarios y sobra decir que esta actividad monoprodutora no es una estrategia sostenible en el largo plazo. La vulnerabilidad de Rusia debido a esta situación, ha sido expresada de la siguiente manera:

La participación en el volumen total de exportaciones rusas de productos cuyos precios están ligados directamente a los del petróleo (crudo y derivados del petróleo, gas natural) superaba el 60 por 100 antes de la crisis. Esto significa que una oscilación significativa del precio del petróleo en cualquier sentido puede llevar a un cambio radical en la situación de la balanza por cuenta corriente.⁸⁷

Gráfica 13. Exportaciones de Rusia por categoría de producto 2011



Fuente: Elaboración propia con base en datos de la UNCTAD.

En este mismo contexto, se observa una tendencia decreciente de las exportaciones de bienes manufacturados del 2000 al 2011, ya que en 2000 las exportaciones de este tipo de bienes representaban 24.13% del total y en 2011 sólo representaron 13.54% del total. (Véase cuadro 36)

⁸⁷ Serguéi Vladimirovich Aleksashenko y Maksim Vasilievich Petronevich, *op.cit.* p. 24

Cuadro 36. Composición de las exportaciones de Rusia (porcentajes)

Concepto	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Artículos primarios, piedras preciosas y oro no monetario	64.09	65.27	65.90	67.19	67.34	73.38	61.54	75.28	75.32	73.92	74.63	69.50
Todos los artículos de comida	1.25	1.44	2.03	2.00	1.36	1.60	1.60	2.33	1.78	3.06	2.00	2.35
Materias primas agrícolas	3.10	3.14	3.39	3.24	3.03	2.80	2.63	2.87	2.08	2.20	2.10	2.11
Metales y minerales	9.14	7.76	7.24	6.79	7.55	6.51	8.01	8.14	5.46	5.26	5.48	5.20
Combustibles	50.60	51.81	52.49	54.51	54.70	61.78	48.72	61.46	65.68	63.01	64.39	59.08
Perlas, piedras preciosas y oro no monetario	0.00	1.12	0.75	0.64	0.71	0.69	0.57	0.49	0.33	0.39	0.66	0.76
Bienes manufacturados	24.13	22.24	22.53	21.38	21.89	18.19	16.10	16.63	16.49	15.97	14.06	13.54
Sin asignar	11.78	12.49	11.58	11.44	10.76	8.43	22.37	8.08	8.19	10.11	11.31	16.96

Fuente: Elaboración propia con base en datos de la UNCTAD.

Los principales consumidores de los combustibles provenientes de Rusia son los Países Bajos, Italia, Ucrania, Alemania y China. A su vez, estos países se encuentran en el top 10 de los principales países de destino de las exportaciones de Rusia (Véase cuadro 37). Al respecto destaca la cercanía de sus principales socios comerciales con excepción de Estados Unidos, lo que le da cierta ventaja a Rusia con respecto a los costos de transporte. No obstante, la composición de las exportaciones sigue haciendo vulnerable su situación. Cabe destacar también, que la crisis no cambió el destino de las exportaciones rusas, dado que los países mostrados en el cuadro 37 también eran sus socios en los años previos a la crisis del 2008.

Cuadro 37. Top 10 de los principales destinos de las exportaciones de Rusia

Todos los productos						
País Socio	Millones de dólares			% de participación		
	2009	2010	2011	2009	2010	2011
Países Bajos (Holanda)	35,318	55,234	50,735	15.10	15.85	13.40
Ucrania	9,471	21,468	27,742	4.05	6.16	7.33
China	16,180	19,265	26,877	6.92	5.53	7.10
Turquía	10,776	19,365	24,946	4.61	5.56	6.59
Italia	19,804	26,877	24,191	8.47	7.71	6.39
Alemania	11,492	22,441	23,448	4.91	6.44	6.19
Japón	7,419	12,689	13,845	3.17	3.64	3.66
Polonia	9,799	13,744	13,272	4.19	3.94	3.50
Francia	4,935	11,482	12,872	2.11	3.29	3.40
Estados Unidos	8,376	10,927	12,571	3.58	3.14	3.32
Otros	100,366	135,036	148,189	43	39	39
El Mundo	233,936	348,528	378,688	100	100	100

Fuente: Global Trade Atlas

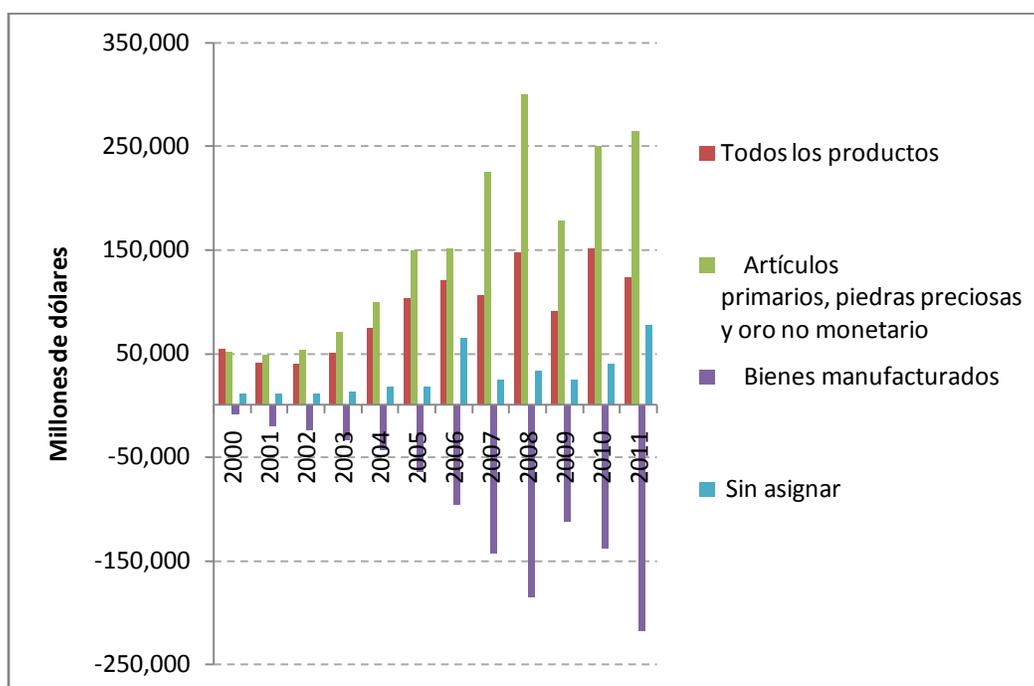
2.3.5. Rusia: Saldo de la balanza comercial 2000-2011

En la gráfica 14 se observa que Rusia ha presentado superávit en la balanza comercial de productos, en el periodo que va del 2000 al 2011. Dicho comportamiento se debe principalmente a las exportaciones de artículos primarios. Por otra parte, la relación con sus principales socios comerciales es como sigue: con los Países Bajos se mantiene superávit comercial, mientras que con Estados Unidos, Alemania y China se tiene déficit comercial. El déficit comercial con estos países se debe a que los bienes que se importan son primordialmente bienes manufacturados. Asimismo, cabe mencionar la tendencia creciente, tanto del déficit de bienes manufacturados como del superávit de artículos primarios, motivo por el cual, no se augura un crecimiento sostenido de Rusia. A menos que los precios del petróleo se mantengan al alza, o bien la diversificación de la estructura económica sienta sus primeras bases.

La situación descrita es una muestra de la escasez de ventajas competitivas en la industria del país. Además, si comparamos el nivel de

desarrollo de sus principales socios comerciales, esta desventaja competitiva aumenta. Por otra parte, al ser los artículos primarios la principal categoría de exportación, la cuenta corriente tiene una gran variabilidad en relación con el aumento o disminución del precio de las materias primas. Situación que puede influir en un saldo total positivo o negativo, dependiendo también del saldo en la cuenta de capital.

Gráfica 14. Rusia: Saldo de la balanza comercial 2000-2011



Fuente. Elaboración propia con base en datos de la UNCTAD.

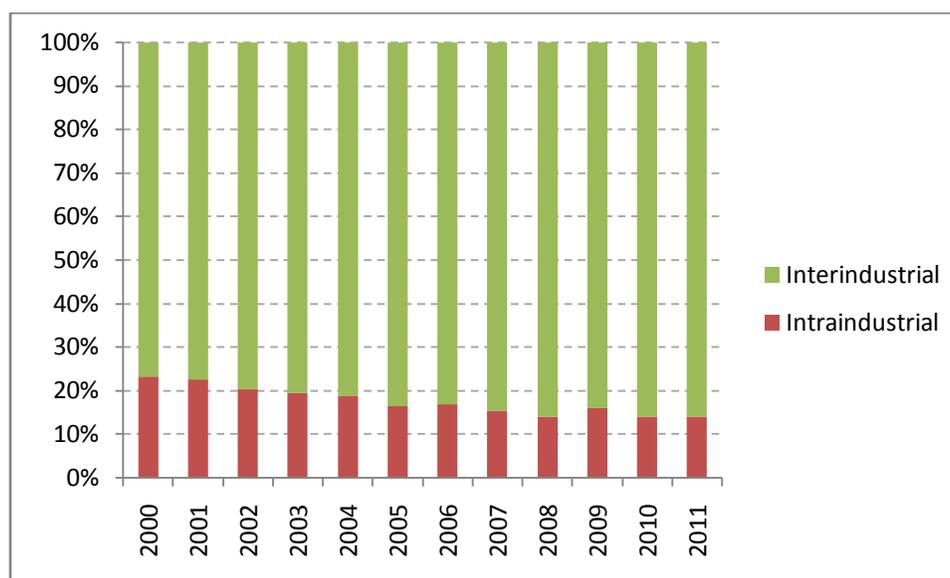
2.3.6. Tipo de comercio de Rusia

En 2011, el comercio intraindustrial en Rusia representó 14.05% de su comercio total; hecho que refleja que el comercio de este país es primordialmente interindustrial. El comercio interindustrial de Rusia se basa principalmente en la ventaja comparativa del país en cuanto a combustibles. De esta misma forma, se observa en la gráfica 15, una tendencia decreciente del comercio intraindustrial. Esto es un indicio de las pocas ventajas competitivas de Rusia en un mundo cada vez más globalizado, aunado al aumento de los precios del petróleo que reflejan

un mayor comercio de combustibles y esto influye, también, en la participación del comercio interindustrial.

Por otra parte, en el apartado de la política industrial de Rusia se menciona el reciente ingreso de este país a la OMC. Dados los resultados de la composición de sus importaciones y exportaciones, el ingreso a la OMC no resulta muy alentador. Ya que, si juntamos el tipo de cambio apreciado con la predominancia de las importaciones de bienes manufacturados en una situación de mayor liberalización comercial, estas importaciones tenderán a crecer. Mientras que las exportaciones de combustibles podrán seguir creciendo, pero se tiene el riesgo de la volatilidad de los precios asociada a este tipo de productos.

Gráfica 15. Rusia: Tipo de comercio 2000-2011



Fuente: Elaboración propia con base en datos de la UNCTAD

2.3.7. Inversión Extranjera Directa: Rusia

Las relaciones con el exterior en la antigua Unión Soviética se manejaban por medio del Consejo de Ayuda Mutua Económica (COMECON por sus siglas en inglés). El COMECON estaba conformado por países socialistas con el objetivo de fomentar las relaciones comerciales entre ellos. Entre sus miembros se encontraban la República Popular de Hungría, la República Popular de Polonia, la República Socialista de Checoslovaquia, la URSS, entre otros. Se menciona esto,

ya que como se ha visto en el caso de Rusia, la herencia soviética es un factor importante para entender el comportamiento de la situación actual.

Durante la etapa socialista la IED de la URSS se concentró en el sector servicios a través de empresas pequeñas cuyo propietario era el Estado. Actualmente, la IED de la Federación Rusa se concentra en el sector energético. Para el análisis del destino de IED de este país, se encontraron datos referentes a las inversiones que se hacen en nuevos proyectos y que empiezan desde cero, (también llamadas Greenfield por su nombre en inglés). En relación con estos datos, se tiene que el carbón, aceite y gas natural son los principales atractivos de inversiones en nuevos proyectos provenientes de Rusia, con 38% del flujo de este tipo de inversiones (Véase cuadro 38). De esta manera, se vuelve a hacer presente la ventaja comparativa de Rusia con el exterior en torno al sector energético. Por tanto, tomando en cuenta que las exportaciones de Rusia se componen principalmente de combustibles y dado que la IED proveniente de Rusia se destina también al sector energético, se confirma que las relaciones comerciales de Rusia giran en torno al sector primario.

Cuadro 38. Flujo de IED en nuevos proyectos de Rusia al mundo

Millones de dólares y porcentajes		
Sector	2011	% de participación del total
Total	42,579	100
Carbón, aceite y gas natural	16,308	38
Metales	8,649	20
Aeroespacial	5,024	12
Bienes raíces	2,028	5
Comunicaciones	1,635	4
Transporte no automotriz	1,256	3
Químicos	1,253	3
Hoteles y turismo	1,187	3
Entretenimiento	1,005	2
Partes automotrices	916	2
Alimentos y tabacos	854	2
Componentes automotriz	650	2
Almacenamiento	578	1
Plásticos	474	1
Energías renovables	219	1
Transporte	172	0
Construcción	163	0
Otros Sectores	132	0
Software y servicios de información tecnológicas	76	0

Fuente: FDI Markets. En *Guía Comercial de Rusia*. PROECUADOR.

Ahora bien, las empresas multinacionales de Rusia que se encuentran dentro del top 100 de las empresas transnacionales no financieras provenientes de las economías en desarrollo y en transición, pertenecen a tres sectores principales: petróleo y gas natural, metal y productos metálicos, y telecomunicaciones. De estos tres, el petróleo y gas natural es el sector que ocupa la mayor participación entre las empresas consideradas por la UNCTAD. (Véase cuadro 40). Cabe destacar, que en lo que respecta a Rusia los datos dados por la UNCTAD no incluyen a la empresa con mayor influencia en el país “Gazprom”, debido a que la empresa no reporta datos a la UNCTAD. No obstante, es importante considerar la relevancia de esta empresa en Rusia.

Cuadro 39. Empresas multinacionales de Rusia

Activos, ventas y empleados en el extranjero 2009

Millones de dólares, número de empleados y %

Empresa	Industria	Activos		% de activos en el extranjero	Ventas		% de ventas en el extranjero	Empleados		% de empleados en el extranjero	TNI*
		En el extranjero	Total		En el extranjero	Total		En el extranjero	Total		
Lukoil OAO	Petróleo y gas natural	23,992	79,019	30	38,409	68,025	56	21,628	143,400	15	34.0
Severstal Group Holdings	Metal y productos metálicos	10,975	19,644	56	9,098	13,054	70	15,079	90,786	17	47.4
Evrz Group SA	Metal y productos metálicos	10,363	23,424	44	6,822	9,772	70	24,200	110,000	22	45.4
Sistema JSFC	Telecomunicaciones	6,421	42,011	15	2,687	18,750	14	12,375	90,000	14	14.5
Mechel OAO	Metal y productos metálicos	5,163	13,183	39	2,739	5,754	48	8,629	79,972	11	32.5
Rusal	Metal y productos metálicos	3,801	23,886	16	6,696	8,165	82	18,161	75,820	24	40.6
MMC Norilsk Nickel	Metal y productos metálicos	3,412	22,760	15	9,538	10,155	94	3,839	83,921	5	37.8
Mobile TeleSystems OJSC	Telecomunicaciones	3,237	15,781	21	1,811	9,824	18	6,226	36,136	17	18.7
TMK OAO	Metal y productos metálicos	2,248	6,681	34	1,290	3,461	37	4,000	46,000	9	26.5

Fuente: Elaboración propia con base en datos de la UNCTAD

Cuadro 40. Empresas multinacionales de Rusia % por industrias

Millones de dólares, número de empleados y %

Empresa	Industria	Activos		% del total	Ventas		% del total	Empleados		% del total
		En el extranjero			En el extranjero			En el extranjero		
Lukoil OAO	Petróleo y gas natural	23,992		34	38,409		49	21,628		19
Severstal Group Holdings	Metal y productos metálicos	10,975		16	9,098		12	15,079		13
Evrz Group SA	Metal y productos metálicos	10,363		15	6,822		9	24,200		21
Sistema JSFC	Telecomunicaciones	6,421		9	2,687		3	12,375		11
Mechel OAO	Metal y productos metálicos	5,163		7	2,739		3	8,629		8
Rusal	Metal y productos metálicos	3,801		5	6,696		8	18,161		16
MMC Norilsk Nickel	Metal y productos metálicos	3,412		5	9,538		12	3,839		3
Mobile TeleSystems OJSC	Telecomunicaciones	3,237		5	1,811		2	6,226		5
TMK OAO	Metal y productos metálicos	2,248		3	1,290		2	4,000		4
Total general		69,611		100	79,091		100	114,137		100

Fuente: Elaboración propia con base en datos de la UNCTAD

Gazprom es una empresa controlada por el Estado que se dedica a la exploración, producción, transportación, almacenamiento, procesamiento y ventas de gas. Su importancia, no es sólo a nivel nacional, sino también a nivel internacional, ya que posee las mayores reservas de gas en el mundo. En cifras, tiene 18% de las reservas de gas mundiales y 70% de las reservas de Rusia, por lo que exporta gas natural a más de 30 países. Su influencia nacional y su posicionamiento internacional hacen famoso un slogan que menciona Andreff Wladimir en su análisis de IED de Rusia en el exterior, “lo que es bueno para Gazprom, es bueno para Rusia⁸⁸”.

Por otra parte, en la lista de “Fortune 500”, Gazprom ocupó la posición 50 de este ranking, con ingresos de 94,472 millones de dólares en 2009; año en el que se encuentran los datos del cuadro 39. Mientras, en el análisis por país, Gazprom fue la empresa con mayores ingresos seguida de Lukoil. En el 2010, Gazprom subió 15 posiciones en la lista “Fortune 500”, ocupando la posición 35 con un monto de 118, 657 millones de dólares. Antes de la crisis Gazprom registró ingresos en 2007 por un monto de 98, 642 millones de dólares

La segunda empresa de mayor importancia en Rusia es Lukoil, que se dedica a la exploración y refinación del petróleo. Cabe destacar que si bien sus ventas en el extranjero son representativas al ocupar 56% de sus ventas totales, sus activos en el extranjero sólo representan 30% del total, mientras que 15% de sus empleados totales se encuentran en el exterior. Por ende, podemos decir que la actividad de Lukoil en el exterior se debe principalmente a las exportaciones.

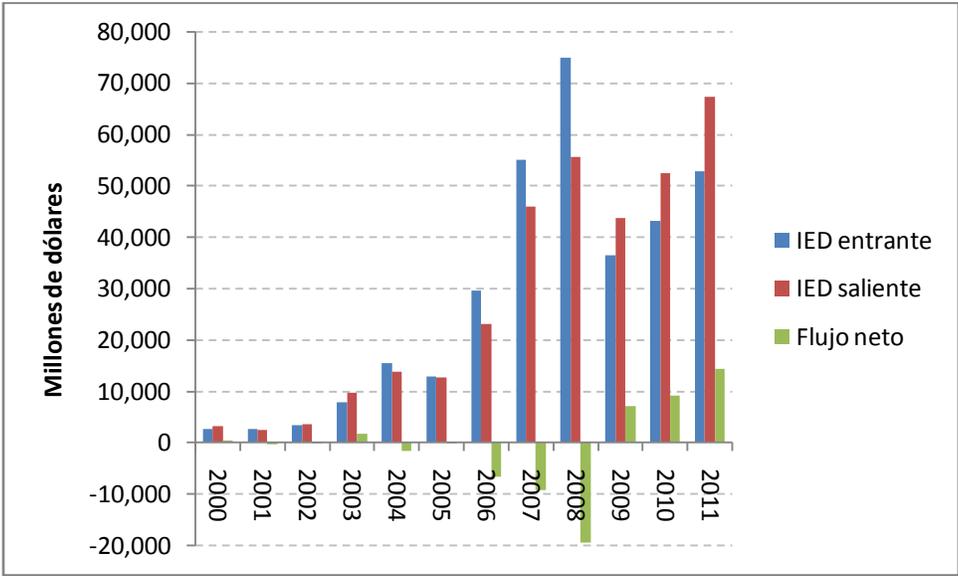
Haciendo un recuento de los datos aquí presentados, con el objeto de hacer una aproximación para ubicar a Rusia en una de las etapas del IDP se tiene lo siguiente: el INB *per cápita* fue de 2,827 dólares en 2011. Por ende, siguiendo el criterio del INB *per cápita*, Rusia se ubicaría en la segunda etapa de dicho modelo. Sin embargo, es importante considerar que en el caso de Rusia la variabilidad del comportamiento de sus relaciones comerciales y de la IED, no cuadra con una etapa en específico del IDP, ya que el flujo de IED entrante tiene una tendencia

⁸⁸ Wladimir Andreff, “Las empresas multinacionales Rusas: Inversión Directa de Rusia en el exterior”, *ICE la Economía de Rusia*, Número 805, marzo 2003, p 106.

creciente, las importaciones siguen siendo predominantemente de bienes de capital y el comercio intraindustrial muestra una tendencia decreciente. Por tanto, dadas las contrariedades con las características del modelo, sólo podemos hacer una suposición basándonos en lo que se ha estudiado, esta hipótesis indica que Rusia se encuentra en la segunda etapa del modelo de Dunning, que coincide con la conclusión descrita en el estudio de Wladimir Andreff.

Por otra parte, se observa un comportamiento favorable con respecto a la IED, ya que el flujo neto ha sido positivo en los últimos tres años. Además, se identifica una tendencia creciente tanto de la IED entrante como de la IED saliente. No obstante, no se debe de obviar el análisis previamente realizado, que indica que la IED gira en torno a las materias primas, situación que no es sostenible.

Gráfica 16. Rusia: IED (Flujo neto, saliente y entrante)



Fuente: Elaboración propia con base en datos de la UNCTAD

Tomando en consideración los datos hasta ahora presentados, sobresale la importancia del sector energético en Rusia, ya que se identifica cierta relación entre el comportamiento de los recursos naturales con la economía de este país. Las exportaciones y la IED saliente concentrada en recursos naturales, tales como el gas y el petróleo son una muestra clara de dicho comportamiento. En otras palabras, la economía de Rusia sustenta su dinamismo en las exportaciones de recursos naturales, situación que conduce a la economía del país a una cierta

dependencia respecto de estas exportaciones y por ende respecto del sector energético. De esta manera, nos damos cuenta que la inserción de Rusia en la economía global ha seguido un patrón orientado a la exportación de materias primas, de ahí que el comercio intraindustrial sea muy bajo. Es decir, el tipo de comercio de Rusia sigue siendo en su mayoría interindustrial, basado en la ventaja comparativa de este país en recursos naturales.

No obstante, no se debe de olvidar la vulnerabilidad de una economía que basa su estructura económica en los recursos naturales, ya que éstos no son para siempre. Es por esto, que la necesidad de una política industrial enfocada a la diversificación de la economía se ha hecho latente. De esta forma, se identifica una débil estructura industrial interna, debido a que las importaciones de bienes manufacturados representan más de la mitad de las importaciones, las cuales provienen principalmente de China y Alemania.

Dentro de este contexto el tipo de cambio se ha colocado en un ambiente inestable, dada la volatilidad de los precios del petróleo. Por ende, la política industrial rusa necesita también de políticas macroeconómicas que impulsen la industria, como ya se ha mencionado en los instrumentos considerados por José Luis Calva necesarios en una política industrial. Particularmente, en el caso de Rusia se necesita de un tipo de cambio competitivo que no se encuentre tan vinculado al comportamiento de las materias primas.

En síntesis, se identifica la urgente necesidad de diversificación de la economía si se quiere mantener el dinamismo que hasta ahora se ha tenido gracias a los recursos naturales. Actualmente, esta tarea resulta plausible, debido a la base científica y tecnológica que heredó la Federación Rusa de la URSS. No obstante, al igual que los recursos naturales, los recursos humanos que adquirieron las bases técnicas y científicas durante el periodo soviético no son para siempre. Por ende, se deben de empezar a tomar acciones ya.

2.4 El caso de la India

2.4.1 Política industrial de India

Un aspecto que es importante recordar en el caso de la India es su no tan antiguo pasado colonial, ya que fue hasta finales de la primera mitad del siglo XX que India obtuvo su independencia del Imperio Británico. Durante el periodo colonial, la economía hindú se basó en un crecimiento orientado hacia las exportaciones. A partir de su independencia, en el año de 1947 y hasta 1990, se adoptaron en India estrategias de desarrollo orientadas hacia adentro, donde el Estado dominaba en su totalidad la economía.⁸⁹ Algunas características de esta etapa fueron el estricto control a las importaciones aplicado hasta fines de la década de los setenta. Más adelante, al igual que Brasil y México, la India también se vio afectada por la crisis de la deuda en la década de los 80, llegando a representar al final de esta década 31% del PIB.

La crisis de balanza de pagos en 1990 obligó al gobierno a llevar a cabo políticas de estabilización de corte estructural con efectos a largo plazo. El objetivo de estas acciones era reintegrar a la India a la economía mundial con la reducción de las barreras al comercio y a la inversión. De este modo, se disminuyeron algunas de las complejas trabas burocráticas en la economía. Los cambios en la India son descritos por Montek como sigue:

India adoptó algunas medidas hacia la liberalización en los ochenta, pero no fue hasta 1991 que el gobierno presentó un cambio sistémico a una economía más abierta con mayor dependencia en las fuerzas del mercado, un papel más importante para el sector privado incluyendo la inversión extranjera, y la reestructuración del rol que tiene el gobierno para liberar a la industria de ataduras.⁹⁰

Por un lado, el estímulo de atracción de IED era una acción con el ánimo de reducir la dependencia del servicio de la deuda atrayendo flujos de capital, y por otro lado se pretendía modernizar la arcaica industria y así, con la modernización, tener la facilidad de entrar en los mercados internacionales.

⁸⁹ L.G. Burange y Shruti Yamini, *A review of India's Industrial Policy Performance*. University of Mumbai, January 2011, p. 6.

⁹⁰ Ahluwalia, Montek S., "Economic Reforms in India since 1991: Has Gradualism Worked?" *Journal of Economic Perspectives*, Vol. 16, No. 3, 2002, pp.67-88, en L.G. Burange y Shruti Yamini, *op.cit.*, p.16.

En este contexto, la economía se encontraba marcada por dos elementos: la crisis de balanza de pagos y un déficit fiscal creciente. De tal forma que se inició un programa de estabilización para sanar las finanzas del sector público, controlando la oferta de la moneda y ajustando su valor a través de la devaluación de la misma, ya que la rupia se encontraba sobrevaluada. Además, la política monetaria se conjugó con la política comercial, industrial y financiera con la idea de mejorar la eficiencia, la productividad y la competitividad internacional del sector manufacturero.

La importancia de la política fiscal y monetaria llevada a cabo no se puede omitir, ya que disminuyeron el elevado gasto de gobierno y terminaron con la crisis de balanza de pagos, como se menciona a continuación:

La combinación del déficit fiscal del gobierno central y el gobierno de los estados fue reducido exitosamente de 9.40 puntos porcentuales del PIB de 1990-91 a 7 puntos porcentuales tanto en 1991-92 y 1992-93 y la crisis de balanza de pagos terminó en 1993.⁹¹

Por otra parte, la política industrial de India implementada desde 1991 hasta nuestros días se puede resumir en los siguientes objetivos:

- Mantener un crecimiento sostenido en la productividad.
- Mejorar las remuneraciones al empleo.
- Lograr la utilización óptima de los recursos humanos.
- Alcanzar el nivel de competitividad internacional.
- Trasformar a la India en un actor importante en la arena internacional.

Además, la política industrial pone énfasis en los siguientes puntos:

- Desregular la industria india.
- Permitir la libertad de la industria y la flexibilización para responder a las fuerzas de mercado.
- Proveer políticas para facilitar y predecir el crecimiento en la industria de la India.

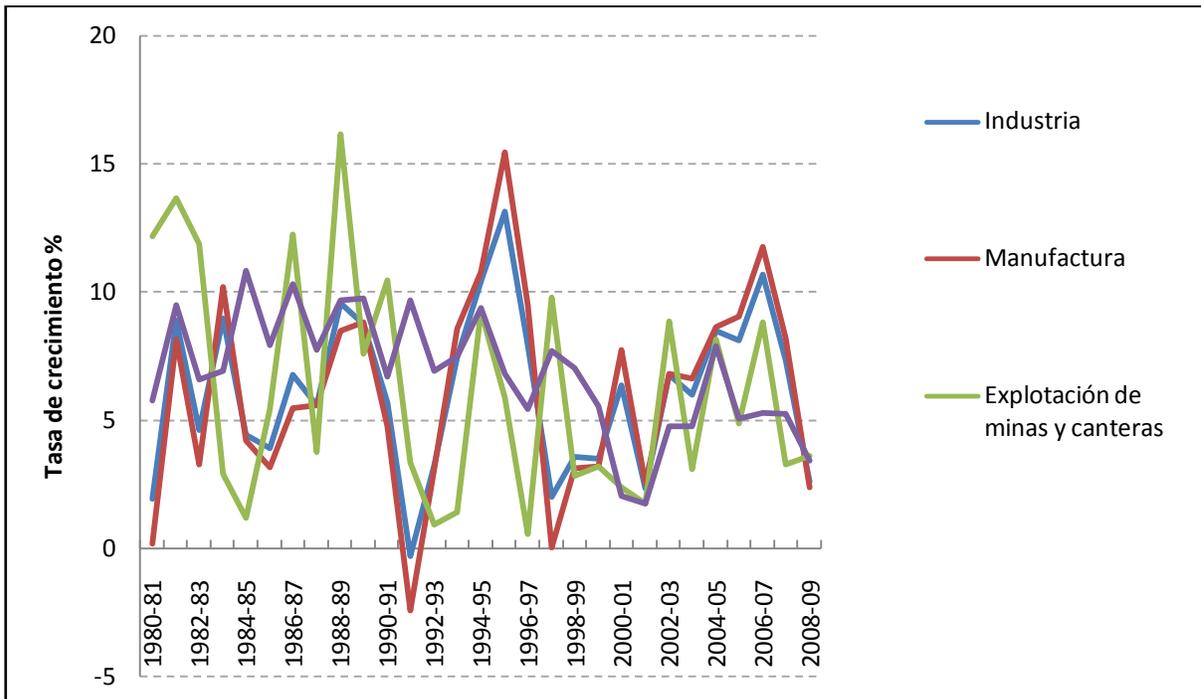
Las medidas antes mencionadas fueron puestas en marcha a partir de los noventa y cambiaron el rumbo del país. El efecto de estas disposiciones en el dinamismo de los sectores de la economía se puede observar en la gráfica 17. La caída de la actividad de la explotación de minas y canteras, cuyo crecimiento es

⁹¹ L.G. Burange y Shruti Yamini, *op.cit.* p. 16

menor en la década del 2000 en relación con la década de los ochenta, es un claro ejemplo del enfoque de la política industrial en la industria manufacturera y en los servicios. Los resultados de este enfoque han sido visibles en el crecimiento de la India. Al respecto Virmani dice:

El efecto neto del aumento de la competencia en el crecimiento de la manufactura fue positivo, en tanto que mejoró el acceso a la tecnología importada y los insumos y las importaciones más baratas, más que compensaron la reducción de los precios relativos derivados de la reducción de las tarifas sobre los productos⁹².

Gráfica 17. Tasa de crecimiento anual de la producción



Fuente: Elaboración propia con base en datos de L. G. Burange y Shruti Yamini, op.cit. p. 54

En esta misma línea, datos de la OCDE afirman que la agricultura ha perdido participación en el desempeño del país, a diferencia de otros sectores como el industrial y el de servicios, siendo este último el que mayor participación tiene. Esta tendencia se confirma con los datos de la UNCTAD en el cuadro 41.

⁹² Virmani, Arvind, *India's Economic Growth: From Socialist Rate of Growth to Bharatiya Rate of Growth*, 2004, en L. G. Burange y Shruti Yamini, op.cit. p 37.

Cuadro 41. India: Participación por sector en el valor total agregado

Año	Porcentajes										
	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Agricultura, caza, silvicultura, pesca.	23.22	23.05	20.83	20.91	18.93	18.69	18.16	18.12	17.46	17.64	18.98
Industria	26.41	25.65	26.52	26.34	28.05	28.33	28.98	29.19	28.40	27.17	26.29
Servicios	50.37	51.30	52.65	52.75	53.02	52.98	52.85	52.69	54.14	55.20	54.73

Fuente: UNCTAD

La importancia del sector servicios en el comportamiento económico de la India se explica por el dinamismo de la industria del software. De tal modo que esta industria es una pieza fundamental de la actuación económica de la India en el mundo. En consecuencia, el análisis de este país debe asociarse con el comportamiento del sector servicios, que es el que ha colocado a la India en una de las economías emergentes con mejor actividad económica.

En el contexto de las políticas de liberalización que se preconizaron en la década de los noventa, se establecieron dos tipos de Parques Tecnológicos en 1991; los primeros son los *Software Technology Parks* (STP); y los segundos son los *Electronic Hardware Technology Parks* (EHTP). En estos parques se flexibilizan las regulaciones económicas con medidas como la exención de impuestos a la importación y exportación, y la simplificación de trámites burocráticos, entre otras. Esto con el objeto de atraer IED, además de impulsar el desarrollo de estas industrias.

Los STP siguen los siguientes objetivos⁹³:

- Establecer y administrar los recursos de infraestructura, tales como los servicios de comunicación de datos, instalaciones básicas para las computadoras, espacio urbanizado y otras facilidades.
- La prestación de servicios legales de “ventanilla única”, como la aprobación de proyectos, certificación de la importación y exportación de software.

⁹³ En el caso de los EHTP los objetivos y las medidas son las mismas, esto se puede revisar en el capítulo 6 de *La Política de Comercio Exterior* del Departamento de Comercio del Ministerio de Comercio e Industria de la India vigente del 27 de agosto del 2009 al 31 de marzo del 2014. Disponible en: <http://dgft.gov.in/exim/2000/policy/ftpplcontentE1213.pdf> (2 de enero del 2013)

- Promover el desarrollo y la exportación de los servicios de software a través de evaluaciones de la tecnología, análisis de mercado y marketing.
- Capacitar a los profesionales y fomentar el diseño y desarrollo en el campo de la tecnología e ingeniería del software.⁹⁴

En esta misma línea, se encuentra la medida de Zonas Especiales Económicas (SEZs por sus siglas en inglés) anunciada por el gobierno en el 2000, que entró en vigor el 10 de febrero del 2006. Esta disposición ilustra el énfasis en la liberalización para estimular el crecimiento de la industria. La característica singular de estas zonas es que dentro de éstas no se cobran impuestos a la exportación ni a la importación, sus objetivos principales son generar una mayor actividad económica, generar empleos, promover la exportación de bienes y de servicios, así como la inversión extranjera y doméstica.⁹⁵

Por otra parte, una de las reformas puestas en marcha que benefició el comercio fue la eliminación de la “licencia industrial” o también llamada “licence raj”. La licencia raj se aplicó de 1947 a 1990 y consistía en un permiso que se necesitaba para poder realizar negocios en el país. La eliminación de la licencia raj en conjunto con las SEZ, son un aspecto fundamental de la liberalización económica y de la estrategia de India en torno a este tema. Asimismo, es de gran relevancia, el significado de estas medidas en lo que respecta a la atracción de IED, que en el contexto de las políticas de India estimula el crecimiento del país.

A estas medidas se suma la importancia de la inversión en el dinamismo de una economía. En el caso de la India se identifica una creciente participación de la inversión fija en el PIB, de modo que en 10 años esta contribución ha subido 8 puntos porcentuales. (Véase cuadro 42)

Cuadro 42. India: Inversión fija como porcentaje del PIB.

Porcentajes											
Año	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
%	23.43	24.24	24.40	25.86	29.98	31.46	32.45	33.99	33.34	32.51	31.46

Fuente: UNCTAD

⁹⁴ Software Technology Parks of India <http://www.hyd.stpi.in> (2 de enero del 2013)

⁹⁵ <http://www.sezindia.nic.in/about-introduction.asp>. (13 de mayo del 2012)

La economía de la India nos enseña que la política industrial en conjunto con medidas planificadas por parte del sector gubernamental tiene el potencial para estimular el crecimiento económico. No obstante, no se deben de olvidar los rezagos sociales del país. Situación que ya ha sido considerada por organismos como la OCDE y autores como Panagariya⁹⁶, quienes mencionan que el dinamismo del sector industrial no va acompañado del crecimiento del empleo e identifican un marcado crecimiento desigual entre las distintas regiones de India.

2.4.2. Tipo de cambio nominal de India

En 1990 India adoptó el sistema de tipo de cambio flexible, tras la crisis de la deuda externa que asoló al país. Esta crisis, al igual que en otros países en desarrollo, se caracterizó por un aumento del déficit en la cuenta corriente, que en el caso de India se agravó por la Guerra del Golfo.⁹⁷ El déficit en cuenta corriente había sido resultado entre otras cosas, de la caída de las exportaciones por una parte y del aumento de las importaciones de petróleo por otra. Aunado a esto se tenía un gran déficit fiscal que acrecentó la deuda del gobierno.

En este contexto fue en el que se adoptaron las medidas de estabilización, en las que una de las variables importantes es el tipo de cambio. Al respecto, destaca el sistema dual que se adoptó antes de entrar a un sistema de tipo de cambio flexible.

Siguiendo las recomendaciones del alto funcionario del Comité de Balanza de Pagos (Dr. C. Rangarajan) para la adopción de un tipo de cambio determinado por el mercado, el sistema de liberación del tipo de cambio (LERMS por sus siglas en inglés) tomó lugar en marzo de 1992, inicialmente incluyendo un sistema dual de tipo de cambio⁹⁸.

El sistema dual se refiere a la coexistencia de un tipo de cambio oficial y un tipo de cambio determinado por el mercado. Las actividades que se manejaban con el tipo de cambio oficial eran, por ejemplo, algunas importaciones y exportaciones, así como las transacciones realizadas con el FMI, mientras que las demás actividades se llevaban a cabo con el tipo de cambio interbancario. Este

⁹⁶ Arvind Panagariya, *India in the 1980s and 1990s: A Triumph of Reforms*. International Monetary Fund, march 2004. Disponible en <http://www.imf.org/external/pubs/ft/wp/2004/wp0443.pdf>

⁹⁷ La Guerra del Golfo fue un conflicto armado entre Iraq y 34 países liderados por Estados Unidos, que surgió por la invasión de Iraq a Kuwait.

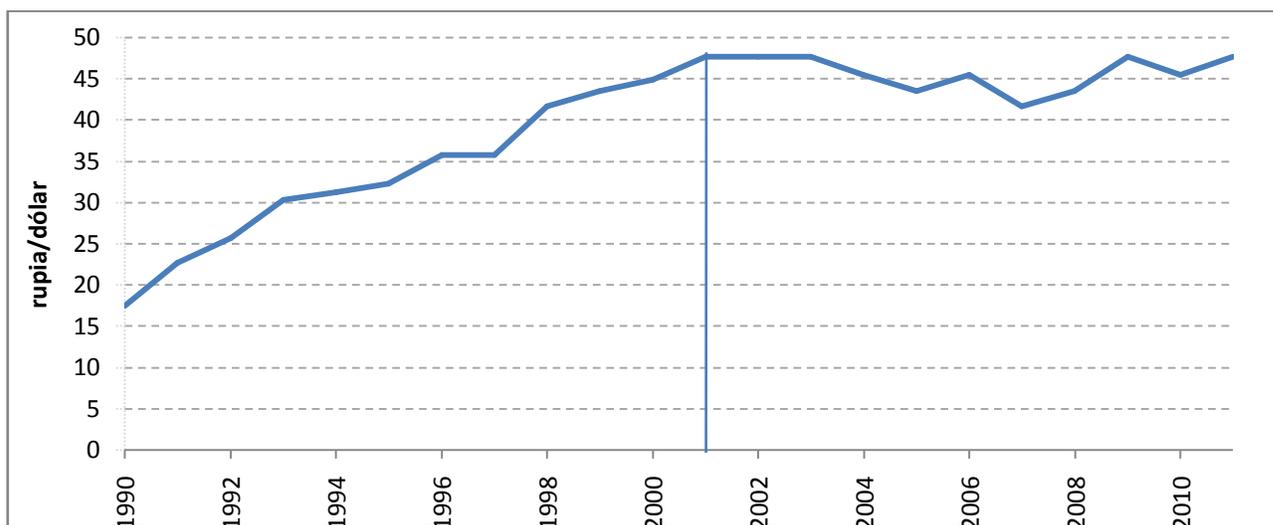
⁹⁸ Kumar, Sunil. "Determinants of Real Exchange Rate in India: An ARDL Approach". *Reserve Bank of India Occasional Papers*, Vol. 31, No.1, Summer 2010, p. 48

sistema se mantuvo hasta marzo de 1993, periodo en el que se establece en su totalidad el sistema de tipo de cambio determinado por el mercado. De esta manera, las acciones de la India después de la crisis de los 80 se pueden resumir en la siguiente cita:

India se embarcó en la estabilización y en las reformas estructurales a principios de la década de los noventa formando una política integrada para mejorar la productividad, la competitividad y la eficiencia del sistema económico en general y del sector externo en particular.⁹⁹

El comportamiento del tipo de cambio desde el periodo posterior a la crisis hasta el 2011 se muestra en la gráfica 18. En ésta se observa una tendencia hacia la devaluación, particularmente de la fecha en la que se impulsaron las reformas hasta 2001. Comportamiento que se dio, debido a la necesidad de reducir el déficit en la cuenta corriente y como consecuencia de las reformas aplicadas, además de la crisis asiática que se dio en esa década. Sin embargo, a partir del 2001 se observa una revalorización de la rupia, tendencia que se ha mantenido con excepción de los pequeños desajustes provocados por la crisis, así como por el aumento del precio de los combustibles que provocaron la devaluación de la moneda.

Gráfica 18. Tipo de cambio promedio anual de India (1990-2011)



Fuente: Elaboración propia con base en datos de la UNCTAD

⁹⁹ *Ídem.*

. La mayor estabilidad de la última década con respecto a la de los noventa se observa con claridad en el cuadro 43, en donde se tiene el tipo de cambio en términos de dólar/rupia en el periodo de 2000-2011. En relación con este cuadro, podemos decir que la tendencia del tipo de cambio en esa etapa no ha sido creciente ni decreciente, es decir, sus fluctuaciones han sido dentro del nivel mínimo de 0.021 y 0.024 dólar/rupia. Este comportamiento lo explica Goyal como sigue:

Fue solo después de febrero de 2001, cuando la tasa interbancaria se vino a la baja y no se observaron alteraciones en el tipo de cambio y las tasas de interés cayeron suavemente, cuando el renacimiento industrial ocurrió. De esta manera, se dieron masivas entradas de capitales extranjeros y las reservas se elevaron a más de 200 mil millones de dólares. Fue entonces cuando el Sistema de Esterilización Monetaria se puso en marcha con una categoría especial de bonos del Estado, para hacer posible la continua esterilización.¹⁰⁰

De esta forma India adoptó lo que se ha denominado “*fluctuación administrada*”, que no es más que la actuación del Banco Central, a través de la compra y venta de divisas, así como del manejo de la tasa de interés para controlar la volatilidad del tipo de cambio. En “2004 se declaró oficialmente que la India tenía una flotación administrada”¹⁰¹.

Cuadro 43. India: Tipo de cambio promedio anual (dólar/rupia)

Año	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
dólar/rupia	0.022	0.021	0.021	0.021	0.022	0.023	0.022	0.024	0.023	0.021	0.022	0.021

Fuente: UNCTAD

Resumidamente, podemos decir que el sistema de tipo de cambio en la India ha seguido principalmente dos caminos a partir del proceso de liberalización; el primero, que se da en la década de los noventa, se caracteriza por una devaluación constante que se dio para corregir la situación de la balanza de pagos, así como para impulsar las exportaciones del país; el segundo camino que va del periodo del 2001 al 2011, se caracteriza por una mayor estabilidad del tipo de cambio, sin observarse una tendencia a la apreciación o depreciación con el objeto también de evitar especulaciones, bajo el sistema de fluctuación administrada.

¹⁰⁰ Ashima Goyal. *Evolution of India's Exchange rate regime*. Indira Gandhi Institute of Development Research, Mumbai, December 2010, p. 9. Disponible en: <<http://www.igidr.ac.in/pdf/publication/WP-2010-024.pdf>>

¹⁰¹ *Ídem*.

2.4.3. Composición de las importaciones de India

En el periodo de análisis las importaciones de la India se componen principalmente de artículos primarios, tendencia que se muestra creciente en los últimos once años, principalmente por el aumento de las importaciones de combustibles. Por el contrario, las importaciones de bienes manufacturados como porcentaje del total han disminuido en alrededor de 8 por ciento en ese mismo periodo. (Véase cuadro 44).

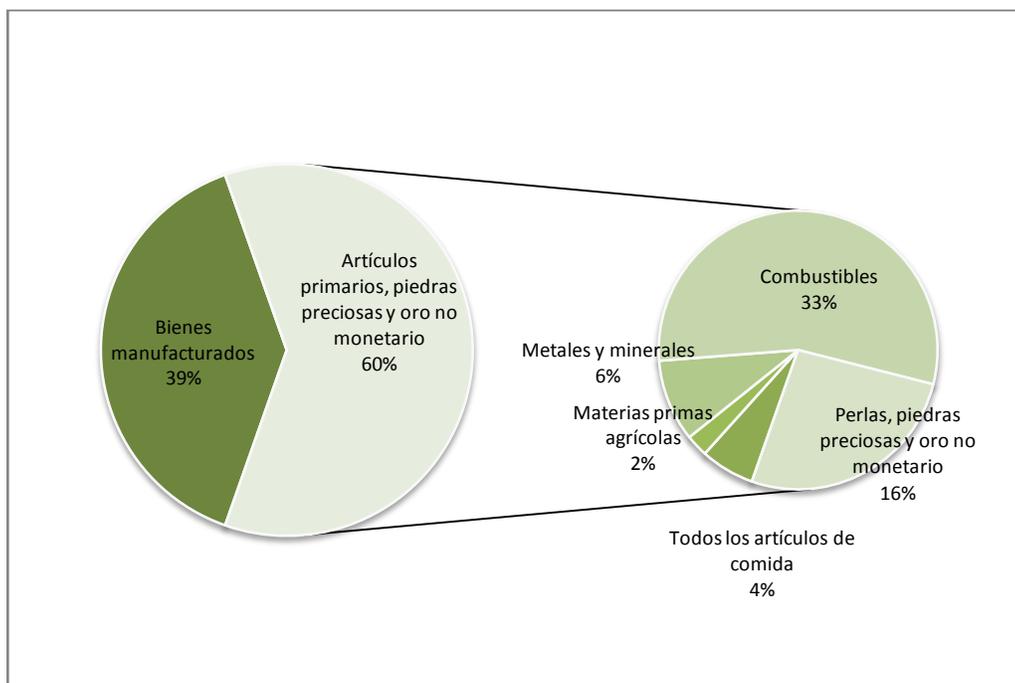
Cuadro 44. Composición de las importaciones de la India 2000-2011 (porcentajes)

Concepto	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Artículos primarios, piedras preciosas y oro no monetario	50.46	45.72	45.67	45.54	43.26	44.26	50.91	52.66	53.92	53.28	57.05	60.76
Todos los artículos de comida	6.04	6.82	7.07	6.39	5.40	4.37	3.34	3.35	2.96	4.35	3.85	3.82
Materias primas agrícolas	3.90	4.58	3.68	3.45	3.07	2.40	1.80	1.69	1.40	1.51	1.60	1.57
Metales y minerales	5.38	6.55	5.46	5.12	5.82	6.81	6.31	6.56	5.96	4.74	4.80	5.79
Combustibles	17.64	10.59	10.27	11.55	7.94	12.48	27.87	29.49	33.19	29.33	30.38	33.53
Perlas, piedras preciosas y oro no monetario	17.50	17.18	19.18	19.03	21.02	18.19	11.59	11.56	10.41	13.35	16.41	16.06
Bienes manufacturados	47.09	50.35	51.31	51.16	54.43	53.81	47.26	45.84	43.44	44.20	40.71	39.24
Sin asignar	2.42	3.89	2.98	3.28	2.32	1.93	1.83	1.50	2.65	2.53	2.24	0.00

Fuente: Elaboración propia con base en datos de la UNCTAD.

En la gráfica 19 se observa con más claridad la composición de las importaciones en 2011. De ésta se tiene que los artículos que más se importan dentro del sector primario son los combustibles. Mientras que las importaciones de bienes manufacturados representan 39% de las importaciones totales, siendo la maquinaria y el equipo de transporte los bienes que más se importan.

Gráfica 19. Importaciones de la India por categoría de producto. 2011



Fuente: Elaboración propia con base en datos de la UNCTAD.

La importante contribución de la importación de combustibles de la India, coloca a este país en una situación de dependencia energética con el exterior. Dentro de este consumo energético sobresale el petróleo que es el producto que más se importó en 2011. Cabe destacar que “a finales del 2005 India poseía 0.5% de las reservas de petróleo y gas en el mundo y a su vez 15% de la población mundial”¹⁰². No obstante, la población de la India ha seguido aumentando, de tal forma que en 2011 representó 17% de la población total; hecho que junto con el desarrollo económico nos explica la necesidad de las importaciones de combustibles en la India.

En lo que respecta a los socios comerciales y la relación con éstos se tiene lo siguiente: el papel de China como el país con mayor monto de exportaciones hacia la India se explica por la composición de los productos que exporta, los cuales pertenecen principalmente al capítulo 85 y 84 del sistema armonizado.¹⁰³

¹⁰² Portal de energía de la India.

http://www.indiaenergyportal.org/subthemes_link.php?themeid=9&text=pet_natural (14 de octubre del 2012)

¹⁰³ Dentro de estos capítulos se consideran los aparatos y materiales eléctricos, así como las máquinas, las calderas, etc.

Por otra parte, Suiza y los Emiratos Árabes son los principales proveedores de oro para este país; producto que registró 9% de las importaciones totales en 2011. Asimismo, el oro fue el principal producto de importación proveniente de Estados Unidos, seguido de las maquinas y los aparatos. Al respecto, destaca la importancia del oro para la India, dada su relevancia en la joyería de este país, que es reconocida mundialmente. Por otro lado, países como Iraq, Arabia Saudita, Nigeria, Kuwait, Indonesia exportan a la India principalmente combustibles. Mientras que Alemania y China son los países de la lista que le proveen maquinaria. Asimismo, cabe mencionar que antes de la crisis de 2008 estos países ya se encontraban dentro de los principales socios comerciales de la India. (Véase cuadro 45)

Cuadro 45. India: Importaciones por país de origen

Todos los productos						
País Socio	Millones de dólares			% de participación		
	2009	2010	2011	2009	2010	2011
China	28,840	41,333	55,299	11.19	11.78	11.89
Emiratos Árabes Unidos	15,418	30,977	35,657	5.98	8.83	7.67
Suiza	10,222	22,292	31,567	3.97	6.35	6.79
Arabia Saudita	14,603	20,407	28,321	5.67	5.82	6.09
Estados Unidos	16,628	19,109	23,425	6.45	5.45	5.04
Iraq	5,841	7,301	17,525	2.27	2.08	3.77
Alemania	10,722	11,472	15,275	4.16	3.27	3.28
Kuwait	7,535	9,032	14,647	2.92	2.57	3.15
Indonesia	7,864	9,719	13,995	3.05	2.77	3.01
Nigeria	5,675	10,298	13,750	2.20	2.94	2.96
Otros	134,310	168,843	215,615	52	66	84
El Mundo	257,658	350,783	465,076	100	100	100

Fuente: Global Trade Atlas

2.4.4. Composición de las exportaciones de India

Un aspecto de gran relevancia en este tema es la industria del software en la India. En el apartado de la política industrial de este país se mencionaron los Parques Tecnológicos de Software y los incentivos fiscales que se tienen para la

exportación de este servicio.¹⁰⁴ Esta medida en conjunto con la disponibilidad de recursos humanos altamente capacitados y su competitiva ventaja en bajos salarios en comparación con Estados Unidos, han impulsado el crecimiento de esta industria en los últimos años. En relación con este aspecto, destaca de manera general, que la producción de tecnologías de la información (TI) en la India es principalmente destinada a la exportación. (Véase gráfica 20)

Gráfica 20. Exportaciones de TI en relación con la producción total en la India



Fuente: “Indian IT sector statistics: 1980-2009 Time Series Data. *ICTs for Development*”. University of Manchester Centre for Development Economics.

El dinamismo de la industria de software se observa en las tasas de crecimiento de la producción y de la exportación de este servicio. De acuerdo con los datos del Departamento de Comercio del Ministerio de Comunicaciones e Información Tecnológica del Gobierno de la India, la producción de software ha registrado tasas de crecimiento anuales de hasta 28.9% en 2005, registrando su menor tasa en 2010, cuando su crecimiento fue de 10.4%. Cabe resaltar que de 2006 a 2009 la producción de software se mantuvo con tasas por arriba de 20%.¹⁰⁵ En lo que respecta a la tasa de crecimiento de las exportaciones de esta

¹⁰⁴ Cabe destacar que si bien en los casos de los otros países no se han considerado las exportaciones de servicios, en el caso de la India es de primordial importancia tomar en cuenta la exportación de software, dado que es un factor esencial en el desarrollo de la India.

¹⁰⁵ <http://deity.gov.in/content/statistics> (3 de enero del 2013)

industria, ésta ha oscilado por arriba de 30% del 2005 al 2009, registrando una baja también en el 2010, según datos de la Universidad de Manchester.¹⁰⁶

Por otra parte, en el cuadro 46 se observa que las exportaciones de bienes manufacturados han disminuido como porcentaje del total en el periodo de 2000 a 2011, mientras que las exportaciones de artículos primarios han aumentado su participación.

Cuadro 46. Exportaciones de India por categoría de producto 2000-2011 (porcentajes)

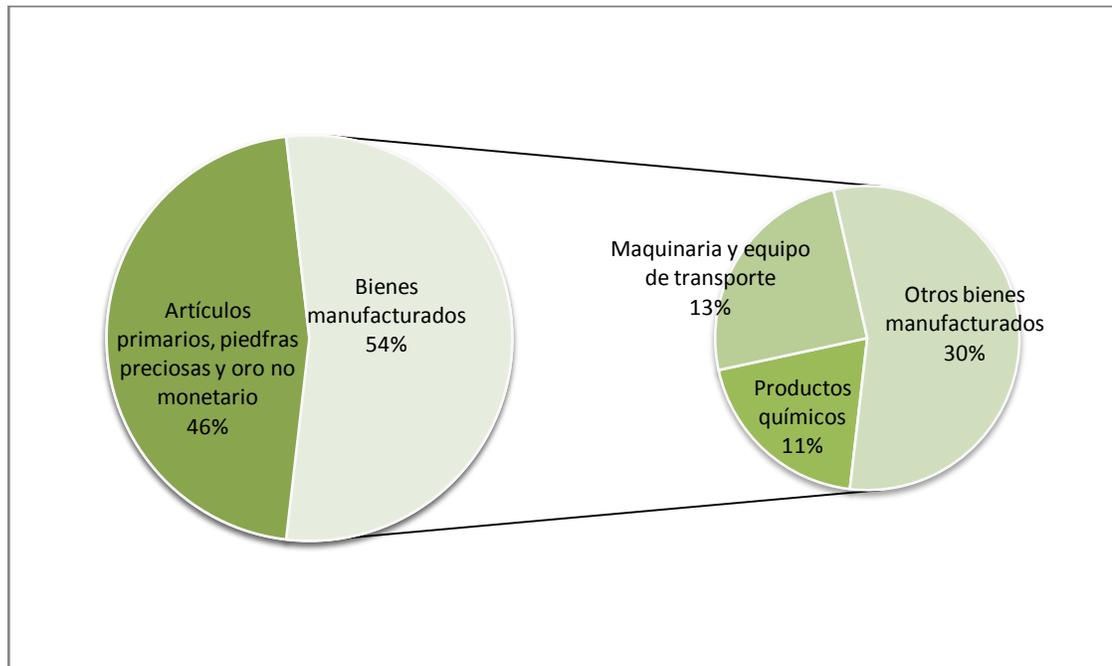
Concepto	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Artículos primarios, piedras preciosas y oro no monetario	36.58	35.63	37.52	37.01	37.48	40.53	41.97	44.47	44.53	38.88	45.60	46.34
Bienes manufacturados	61.43	61.44	60.11	61.46	61.34	58.35	56.98	54.38	53.90	56.73	52.37	53.66
Productos químicos	10.25	10.82	11.10	11.39	11.65	11.39	11.65	11.22	11.25	10.48	10.70	10.62
Maquinaria y equipo de transporte	7.31	8.59	8.46	9.36	9.87	10.53	10.92	11.29	13.56	15.28	14.49	13.31
Otros bienes manufacturados	43.87	42.03	40.54	40.71	39.82	36.43	34.41	31.87	29.08	30.97	27.19	29.73
Sin asignar	1.99	2.93	2.37	1.53	1.18	1.12	1.05	1.16	1.57	4.37	1.92	0.00

Fuente: Elaboración propia con base en datos de la UNCTAD

En este contexto, en 2011 los bienes manufacturados tuvieron una mayor participación en las exportaciones que los artículos primarios con 53.66 y 46.33 por ciento respectivamente. Dentro de los bienes manufacturados la parte correspondiente a otros bienes es la que tiene mayor participación; de ahí la importancia de aclarar que incluye esta categoría. (Véase gráfica 21). De acuerdo con la UNCTAD, la categoría otros bienes manufacturados está compuesta por la clasificación SITC 6 y 8 excepto la 667 y 68. Estas categorías incluyen artículos manufacturados clasificados según el material y artículos manufacturados diversos.

¹⁰⁶ <http://www.sed.manchester.ac.uk/idpm/research/is/isi/isiexpt.htm>

Gráfica 21. Exportaciones de India por categoría de producto



Fuente: Elaboración propia con base en datos de la UNCTAD

De este modo, se tiene que la India exporta principalmente productos de la industria textil, productos de plástico y muebles, es decir, bienes de consumo final que son manufacturados dentro de la India y que su valor agregado no es muy alto. También destaca dentro de los otros bienes manufacturados la clasificación 897 que corresponde a la joyería, cuya categoría constituyó 5 de las exportaciones totales en 2011. Al respecto, cabe mencionar que las exportaciones a Estados Unidos y los Emiratos Árabes Unidos se componen principalmente de joyas.

Por ende, una proporción importante de las exportaciones son artículos primarios, las cuales se concentran principalmente en piedras preciosas como son diamantes, minerales de diversos tipos y aceites de petróleo. China, su tercer destino de exportación es uno de los destinos para minerales. Además, la India es el principal importador de oro bruto en el mundo y a la vez un importante exportador de joyería, siendo la joyería y las piedras preciosas de los principales productos que exporta a sus principales socios comerciales, por lo que se identifica una cadena de valor en el ámbito de la joyería, de gran importancia en la economía India. Por otra parte, cabe mencionar que los principales destinos de exportación que se observan en el cuadro 47, no han cambiado por motivos de la

crisis de 2008, ya que estos países ya se colocaban dentro de los principales socios comerciales antes de la crisis.

Cuadro 47. India: Exportaciones por país de destino

Todos los productos						
País Socio	Millones de dólares			% de participación		
	2009	2010	2011	2009	2010	2011
Emiratos Árabes Unidos	20,667	29,507	38,773	12.51	13.24	12.63
Estados Unidos	18,187	23,545	33,263	11.01	10.56	10.83
China	10,155	17,519	19,113	6.15	7.86	6.22
Singapur	6,721	9,094	16,147	4.07	4.08	5.26
Territorio Británico del Océano	4,411	2,978	15,001	2.67	1.34	4.88
Hong Kong	6,938	9,518	12,643	4.20	4.27	4.12
Países Bajos (Holanda)	6,407	6,579	9,734	3.88	2.95	3.17
Reino Unido	6,183	6,422	8,789	3.74	2.88	2.86
Alemania	5,451	5,997	8,248	3.30	2.69	2.69
Bélgica	3,450	5,028	7,781	2.09	2.26	2.53
Otros	76,632	106,735	137,594	46	48	45
El Mundo	165,202	222,922	307,086	100	100	100

Fuente: Global Trade Atlas

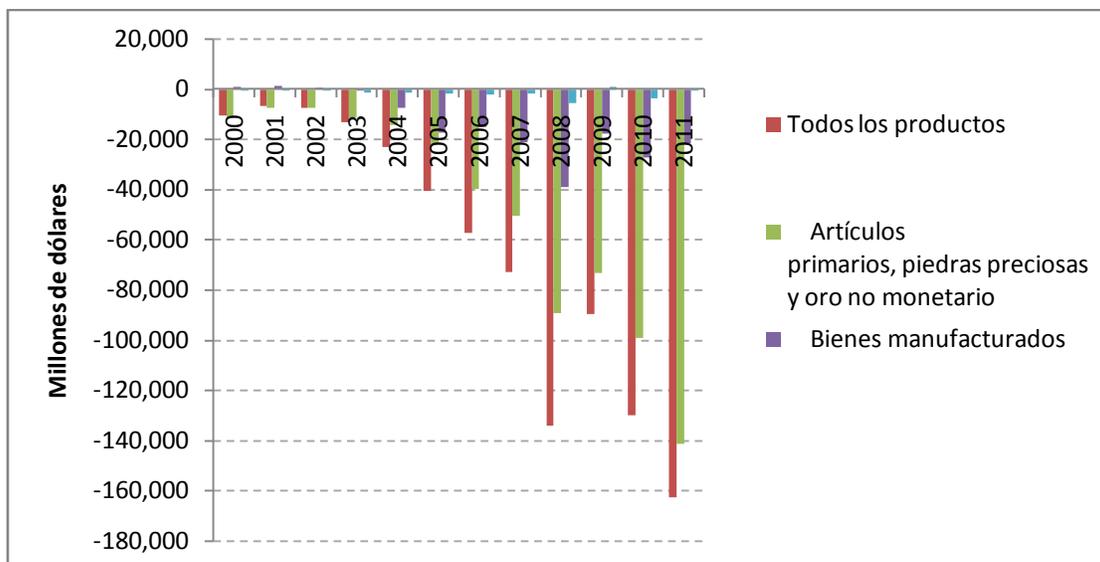
2.4.5 Balanza comercial de la India

En la gráfica 22 se observa el saldo de la balanza comercial de la India en los últimos once años. Al respecto, sobresale el saldo negativo en todos los productos, siendo los artículos primarios en los que se tiene mayor déficit; situación que se explica por la gran importación de combustibles de la India. Cabe destacar el comportamiento deficitario de su balanza comercial, ya que hasta ahora es el único país de los aquí analizados con una tendencia deficitaria en la balanza comercial de productos; hecho que no se compensa con el superávit de la balanza de servicios, por lo que su cuenta corriente presenta déficit (Véase gráfica 23). Esta situación ha conducido al gobierno de la India a poner atención en la cuenta de capitales para compensar el déficit en la balanza de cuenta corriente.

Siendo India una economía con déficit en su cuenta corriente, hay una necesidad de monitorear de cerca la salida de capitales del país. Ya que se necesita superávit en la

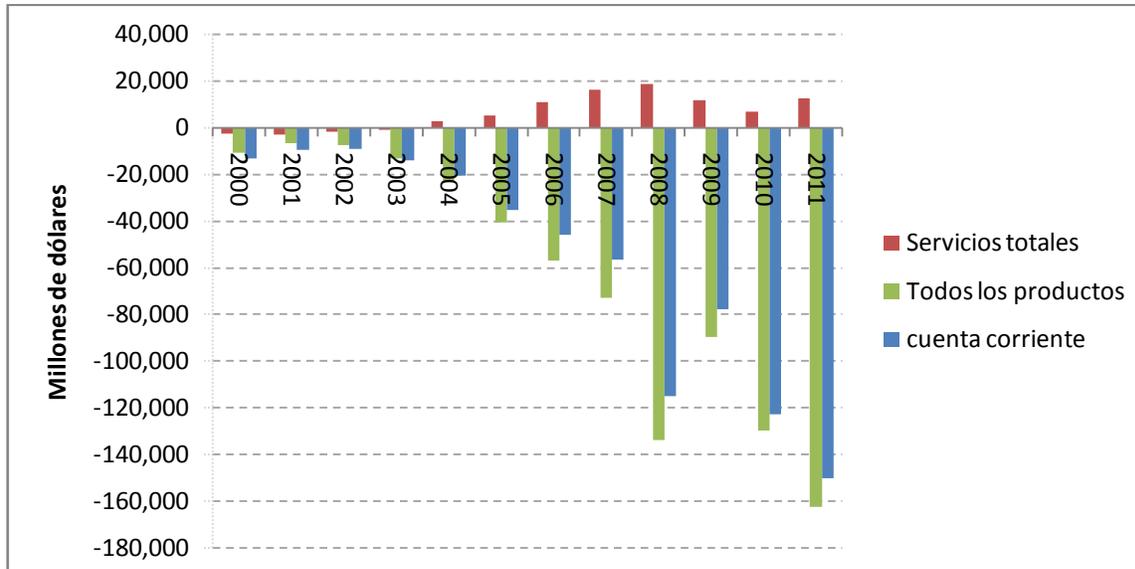
cuenta de capitales para financiar el creciente déficit de la cuenta corriente y para mantener el nivel de reservas internacionales en un nivel confortable dada la demanda de estas¹⁰⁷.

Gráfica 22. India: Saldo de la balanza comercial. 2000-2011



Fuente: Elaboración propia con base en datos de la UNCTAD

Gráfica 23. Saldo de la balanza comercial, de servicios y cuenta corriente



Fuente: Elaboración propia con base en datos de la UNCTAD

Por otra parte, el déficit presentado en los bienes manufacturados ha ido disminuyendo en los últimos dos años después de la crisis del 2008; hecho que

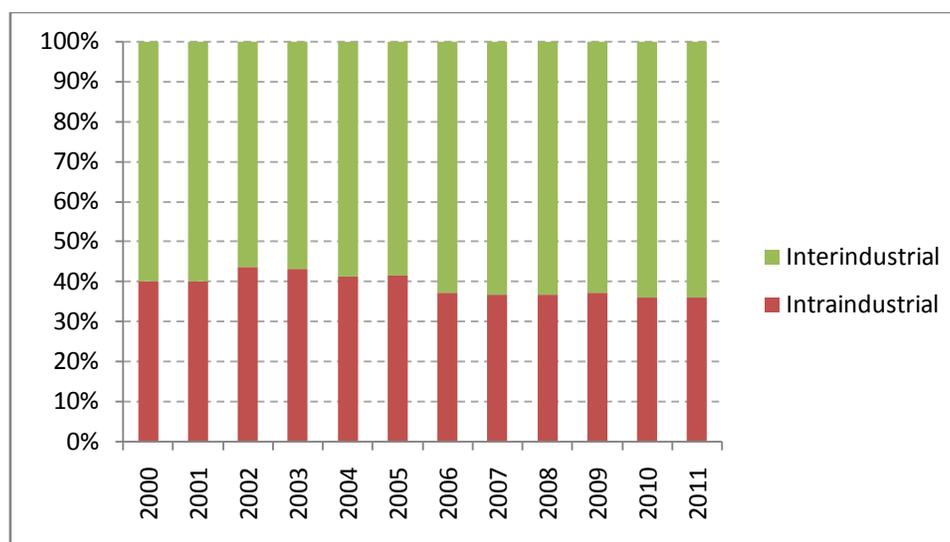
¹⁰⁷ Harun R Khan. *Outward Indian FDI – Recent Trends & Emerging Issues*. Reserve Bank of India, Mumbai, march 2012, p. 15.

podría ser un buen indicador para la industria manufacturera interna. Los principales socios comerciales para este tipo de bienes son Suiza y China, países con los que se tiene déficit. En el caso de Suiza los principales productos importados son los químicos, mientras que de China se importa primordialmente la maquinaria.

2.4.6. Tipo de comercio en la India

El tipo de comercio en la India es mayoritariamente interindustrial. Mientras que el comercio intraindustrial ha representado poco menos de 40% del comercio en los últimos 5 años (Véase gráfica 24). Este comportamiento se explica por la creciente importación de combustibles, y por las exportaciones primordialmente de bienes manufacturados. Al respecto, cabe mencionar que el comercio intraindustrial en la India se explica por la ventaja comparativa en los costos productivos, principalmente por la mano de obra barata.

Gráfica 24. India: Índice de Grubel y Lloyd



Fuente: Elaboración propia con base en datos de la UNCTAD

2.4.7. Inversión Extranjera Directa: India

Los motivos por los que la India ha estado invirtiendo en el exterior son el acceso a nuevos mercados, el abastecimiento de recursos naturales, el acceso a la tecnología, entre otros. La salida de IED de India no es muy joven, dado que,

desde los años sesenta este país ya invertía en el exterior, sólo que con características distintas a las actuales. Antes de la liberalización, los principales destinos de la IED proveniente de la India eran economías en desarrollo, sin embargo, después de las reformas la IED también se destinó a economías desarrolladas.

La forma de IED hacia las economías en desarrollo y desarrolladas también difieren entre sí. Harun Khan dice al respecto lo siguiente: “mientras que la IED en países desarrollados se hace a través de fusiones y adquisiciones, el modo de entrar a países en desarrollo es principalmente por medio de inversiones en nuevos proyectos”.¹⁰⁸ En relación con esto, cabe destacar que en términos del valor de las compras netas, por ejemplo, las adquisiciones de empresas por compañías provenientes de la India, India ocupó el quinto lugar después de Estados Unidos, Canadá, Japón y China, según el “World Report Investment de la UNCTAD del 2011”.¹⁰⁹

Por otra parte, el sector de destino de la IED de la India ha sido muchas veces analizado. Algunos estudios hablan de una inversión principalmente concentrada en el sector servicios y otros del sector manufacturero como el principal destino de IED.¹¹⁰ La diferencia entre estos radica en los años de estudio. Generalmente se han identificado dos olas de IED saliente de India, la primera abarca la etapa priori a la liberalización (1975-1990) y la segunda de los 90 en adelante. En la primera etapa se identifica una IED saliente liderada por el sector manufacturero, mientras que la segunda etapa, que se ubica de 1990 hasta 2004, coloca al sector servicios como el principal destino de la IED saliente de la India¹¹¹. Al respecto destaca la importancia del software dentro de esta inversión.

¹⁰⁸ *Ibíd.* p. 9.

¹⁰⁹ *Ibíd.*, p. 6.

¹¹⁰ La IED en el sector servicios se trata en el estudio de Pradhan con el título: “*Rise of service sector outward foreign direct investment from Indian economy: trends, patterns and determinants*”, escrito en 2003. Mientras que la IED en el sector manufacturero se trata en el estudio de Ramkishan titulado “*Outward Foreign Direct Investment from India: Trends, Determinants and Implications*”, escrito en 2009.

¹¹¹ Jaya Prakash Pradhan, *Outward Foreign Direct Investment from India: Recent Trends and Patterns*, Gujarat Institute of Development Research, Working Paper, No. 153, February 2005.

Por otro lado, últimamente ha sobresalido la IED motivada por la búsqueda de recursos. En un estudio hecho por Proexport Colombia se identifica esta tendencia. De acuerdo con el cuadro 48, el principal sector de destino de la IED en nuevos proyectos, es el carbón, petróleo y gas con 33.6% del total acumulado del 2003 al 2010. Asimismo, cabe destacar que la inversión de este tipo se ha destinado principalmente a países en desarrollo. El siguiente sector en importancia de la inversión en nuevos proyectos son los metales; aspecto que coincide con la industria de la empresa multinacional con mayor proporción de activos en el extranjero reportada por la UNCTAD en el 2009 (Véase cuadro 49).

Cuadro 48. IED de nuevos proyectos de India al Mundo por sector acumulado

2003-2010		
Sector	Millones de dólares	Participación %
Carbón, petróleo y gas	51,397	34
Metales	24,174	16
Químicos	16,537	11
Automotriz	7,552	5
Software y servicios TI	6,128	4
Inmobiliario	5,861	4
Otros	41,265	27
Total	152,912	100

Fuente: Perfil País TIX India. Proexport Colombia.

Cuadro 49. Empresas multinacionales de la India (2009)

Activos, ventas y empleados en el extranjero										
Millones de dólares, número de empleados y %										
Empresa	Industria	Activos		% de activos del extranjero	Ventas		% de ventas en el extranjero	Empleados		% de empleados en el extranjero
		En el extranjero	Total		En el extranjero	Total		En el extranjero	Total	
Tata Steel Ltd	Metal y productos metálicos	15 606	24 419	63.91	15 921	21 580	73.78	47 168	81 269	58.04
Tata Motors Ltd	Automotriz	11 297	20 231	55.84	11 495	19 521	58.88	17 728	49 856	35.56
Oil and Natural Gas Corp Ltd	Petroleum expl./ref./distr.	10 447	37 223	28.07	2 912	21 445	13.58	3 896	32 826	11.87
Hindalco Industries Ltd	Diversificada	9 372	15 406	60.83	9 739	12 764	76.30	11 886	19 539	60.83
Suzlon Energy Ltd	Diversificada	4 648	6 499	71.52	3 481	4 346	80.11	9 298	13 000	71.52
Tata Consultancy Services	Otros servicios	4 360	6 109	71.37	5 739	6 329	90.68	10 400	160 429	6.48
Reliance Communications Ltd	Telecomunicaciones	4 256	20 766	20.50	1 006	4 664	21.57	6 348	30 974	20.49

Fuente: Elaboración propia con base en datos de la UNCTAD

En relación con el cuadro 49, Tata Steel fue la empresa con más activos, empleados y ventas en el extranjero en 2009. Además, en ese mismo año ocupó el sexto lugar de las empresas con mayores ingresos de la India de acuerdo con el global 500 de la revista Fortune, a su vez ocupó el lugar 410 de las empresas más grandes del mundo, de modo que la “IED proveniente de las empresas pertenecientes a Tata group y otros conglomerados en el sector manufacturero ha conducido a una mayor conciencia de que el crecimiento histórico de India tiene una base amplia y no se limita sólo a los servicios”.¹¹²

La contribución del sector manufacturero en la IED saliente en los últimos años se confirma con el cuadro 50, donde se observa que el sector manufacturero también tiene una importante proporción de aprobaciones de inversiones en el exterior. Por ende, si bien el sector servicios fue el principal destino de IED en la década de los noventa, a principios de este siglo se identifica una mayor tendencia hacia la IED saliente en el sector manufacturero. Con excepción del periodo 2006-07, en el que los servicios no financieros obtuvieron 54.66% de las aprobaciones de IED en el exterior. (Véase Cuadro 50).

Cuadro 50. Aprobaciones de inversión en el exterior de India por sector %

Año	Manufacturero	Servicios financieros	Servicios no financieros	Comercio	Otros	Total
1999-00	31.23	0.24	65.08	3.32	0.13	100.00
2000-01	26.82	1.20	63.42	6.45	2.11	100.00
2001-02	73.07	1.61	18.69	4.60	2.03	100.00
2002-03	73.23	0.12	18.14	4.52	3.99	100.00
2003-04	53.28	2.39	29.93	5.25	9.15	100.00
2004-05	72.26	0.33	19.55	2.46	5.40	100.00
2005-06	59.94	5.87	24.78	4.71	4.70	100.00
2006-07	24.89	0.17	54.66	8.28	12.01	100.00
2007-08	43.72	0.24	12.08	3.22	40.73	100.00
2008-09	46.99	1.43	5.59	8.64	37.35	100.00
Total	43.96	0.91	22.40	6.04	26.69	100.00

Fuente: Elaboración propia con base en el Ministerio de Finanzas de India.

http://www.finmin.nic.in/the_ministry/dept_eco_affairs/icsection/Annexure_4.asp

¹¹² Ramkishan S. Rajan. *Outward Foreign Direct Investment from India: Trends, Determinants, and Implications*, Institute of South Asian Studies, Working Paper No. 66, Singapore, 15 June 2009, p. 11.

En resumen podemos decir, que el sector manufacturero ha ganado presencia en la IED en el exterior en los últimos años. No obstante, la importancia del sector servicios y en específico del software se nota en los años en los que ha predominado la IED saliente en los servicios. Por tanto, en el caso de la India la IED saliente se encuentra diversificada y no depende sólo del sector servicios que ha sido una pieza clave en el crecimiento de la India.

Por último, nos queda aproximar en qué etapa del IDP se encuentra la India. Para esto se parte del siguiente panorama: en 2011 el INB *per cápita* fue de 829 dólares; el comercio intraindustrial, aunque tiene una contribución importante, ha bajado en los últimos años; además las importaciones incluyen principalmente materias primas y sus exportaciones se componen de bienes manufacturados de industrias ligeras. Reuniendo estas características, sobresale que no se encuentra una etapa en el modelo, que las considere en conjunto.

De acuerdo con el INB *per cápita*, India se ubicaría en la primera etapa del IDP. Además, el paradigma ecléctico no considera la importación de materias primas; hecho que es significativo en el caso de India. Asimismo, se observa cierta inestabilidad en los flujos de IED a partir del 2008 por la crisis, sin embargo de manera general esta ha sido creciente y la IED saliente también ha sido creciente, a pesar del flujo neto negativo (Véase gráfica 25). Tomando todas estas características en consideración, se concluye que no hay una etapa del IDP que se adecue a la situación de India, por ende el modelo de Dunning no es válido en el caso de la India. Además, cabe destacar que la India es uno de los países aquí considerados que tiene mayor población, por ende el INB *per cápita* es más bajo, de modo que al querer ubicar a este país en una etapa del IDP no se puede remitir solamente a esta variable. Otro aspecto de especial relevancia en este país es la importancia del sector servicios y el papel de este sector en el desarrollo del país, en el caso del IDP no se pone énfasis en este sector, ésta es otra de las razones por las que no es posible aproximar a la India a una etapa de desarrollo del IDP.

Gráfica 25. India: Flujo de IED (entrante, saliente y neto)



Fuente: Elaboración propia con base en datos de la UNCTAD

En síntesis, se puede decir que la inserción de la India en la economía global se ha hecho a través de dos sectores: servicios y manufactura; el primero es sin duda el motor de la economía, siendo las tecnologías de la información las que lideran la inserción de India en la cadena productiva global; el segundo ha mostrado una concentración en la manufactura de productos que no tienen un alto nivel agregado, como los textiles. Dicha situación se observa en las estadísticas de exportación analizadas para la India. Además, la IED saliente de los últimos años ha tenido a la manufactura como el principal sector de destino. No obstante, la IED en servicios no financieros también sigue teniendo una importante participación. Igualmente, se identificó una significativa participación de la joyería en las exportaciones de dicho país; hecho que nos remite a la importancia de la joyería para la India.

Otro aspecto que llama la atención es la importancia relativa de las importaciones de combustibles de la India, ya que éstos son necesarios por la creciente población e industria que se están manifestando internamente. Este hecho explica que entre sus principales socios comerciales se encuentren los países árabes, que tienen una ventaja comparativa en dichos recursos.

En este contexto, la política industrial que se ha implementado desde principios de la década de los 90 se ha enfocado en una mayor apertura comercial y ha puesto como uno de sus pilares, la inserción de la India en la economía mundial. Esto se puede ver con la creación de Zonas Especiales con características que favorecen la IED, que han servido para adquirir conocimientos y dar un mayor dinamismo a la economía de la India. Además, la intervención del gobierno para impulsar las exportaciones de software a través de la creación de los parques tecnológicos no se puede omitir, ya que se identifica un interés especial, en uno de los servicios con mayor importancia a nivel mundial, que son las tecnologías de la información.

Estas medidas se han visto acompañadas de cierta estabilidad en el tipo de cambio; tendencia que se ha observado principalmente en los últimos diez años, ya que el periodo posterior a la liberalización económica se caracterizó por una devaluación del tipo de cambio para aliviar los efectos de la crisis de la deuda. Tomando todo esto en consideración se identifica que India está tomando las medidas necesarias para impulsar su crecimiento económico y su mayor desarrollo industrial interno.

2.5 El caso de China

2.5.1 Política industrial de China

El caso de China es por su papel en la economía mundial de gran importancia, y a su vez con un vasto campo de análisis ¿Quién podría haberse imaginado en 1978, cuando apareció Deng en el escenario político, económico y social de China, el papel de este país en nuestros días, como pieza fundamental en la dinámica económica internacional? El éxito de las reformas aplicadas en aquel entonces se puede ver en muchos ámbitos como son el aumento del PIB *per cápita*, la disminución de la pobreza, el aumento de la productividad laboral, las tasas de crecimiento elevadas, el aumento del volumen de la producción agrícola, entre otros. Por tanto, se puede decir, que el crecimiento de China ha sido integral, en otras palabras, ha sido un crecimiento que se ha notado en todos los sectores de la economía. Por poner un ejemplo, la agricultura representó 10.04% del PIB y el

crecimiento con respecto a 2010 de este sector fue de 4.3%. De esta manera, hablar de la política industrial de China nos remite necesariamente a las reformas aplicadas desde la llegada de Deng.

Los puntos más destacables en las reformas se citan a continuación y pueden ser divididos en cinco fases de acuerdo con un artículo del FMI:¹¹³

- De 1978 a 1984 se llevo a cabo la descolectivización del campo, que se caracterizó por el paso de una producción agrícola realizada por los equipos de producción, a una producción con base en la responsabilidad individual. Bajo este sistema, el Estado fijaba la cantidad que debería estar destinada al gobierno y el excedente se dejaba en manos de las familias para que los vendieran.
- De 1984 a 1988 se empieza a erigir el camino hacia una mayor liberalización y apertura comercial; ejemplo de esto es el libre establecimiento de precios y de salarios, así como la reforma bancaria. En 1988 se implementó la estrategia de desarrollo costero, lo que significó una gran apertura hacia el exterior y un mayor énfasis en la actividad exportadora de la zona costera. Al respecto cabe destacar, que las reformas en China no eran generalizadas en todo el territorio, ya que se pretendía evaluar los resultados de la reforma aplicada en determinado lugar, para determinar si podría aplicarse en más regiones.
- De 1988 a 1991 el ambiente macroeconómico en China fue inestable; la inflación aumentó y alcanzó niveles de dos dígitos debido a la liberalización de los precios. Por tanto, se tuvieron que aplicar medidas restrictivas para controlar la situación y conseguir la estabilidad macroeconómica. Todo esto condujo a la pérdida de dinamismo con respecto a la etapa anterior.
- De 1992 a 1997 las políticas de estímulo a la economía se volvieron a emprender para recuperar el crecimiento económico. Aunado a

¹¹³ Eswar Prasad (ed.) y Thomas Rumbaugh, *China's Growth and Integration into the World Economy. Prospects and Challenges*, FMI, Washington, 2004, p.2.

esto, fue a inicios de esta fase cuando el Partido Comunista reconoció que el sistema de mercado no era incompatible con las ideas del socialismo, por lo que se establece lo que se llama una economía socialista de mercado. En esta etapa también se plantea el objetivo de crear industrias líderes que puedan servir como núcleo de un nuevo crecimiento económico.¹¹⁴

- En esta última fase que abarca de 1998 hasta el presente, el proceso de apertura se intensifica, lo que encuentra su mejor ejemplo en la entrada de China a la OMC en 2001. Bajo este acuerdo queda liberalizado el sector agrícola y el de servicios, y se da la consecuente disminución arancelaria.

En consonancia con esta última fase se adoptó en 2000 la política Go Out Policy” (“*zou chu qu*”) o también llamada “*going global strategy*”. Por medio de esta política, las empresas reciben financiamientos estatales para sus inversiones en el exterior y se reducen los obstáculos para que estas inversiones se efectúen. Por mencionar un ejemplo, Lenovo adquirió IBM con apoyo de este programa.

Teniendo como base las reformas esenciales de la transformación de China, podemos abordar las políticas industriales que han surgido durante este periodo. En 1986 se uso por primera vez el término política industrial en el séptimo plan quinquenal, y fue en 1988 que se estableció el Departamento de Política Industrial en el Comité Nacional de Planeación,¹¹⁵ Para este momento, un objetivo era impulsar sectores básicos como el de la infraestructura.

Cabe resaltar el carácter activo de China en cuanto a política industrial se refiere. Este carácter se refleja en el fortalecimiento de las industrias objetivo vía financiamiento, es decir, existe una alineación entre objetivos y acciones. Las industrias definidas en la política industrial de China en 1994 fueron la automotriz, la electrónica, la maquinaria, la construcción y la petroquímica. En 1997 en un contexto más abierto se plantea la necesidad de una política industrial con miras tanto al mercado interno como a las condiciones externas. De esta manera se

¹¹⁴ Akifumi Kuchiki. *Industrial Policy in Asia*, Institute of Developing Economies, discussion paper No 128, October 2007, p. 35.

¹¹⁵ *Ibíd.* p 34

puso énfasis en industrias estratégicas, pero esta vez en torno a la IED ya que se buscaba la competitividad internacional. Por ende, se desarrollaron los siguientes cambios a la política industrial:

- Equilibrio entre oferta y demanda, en lugar de solo fortalecer la oferta.
- Mayor competencia en el mercado.
- Mayor movilidad laboral.
- Trato preferencial a las pequeñas y medianas empresas, incluyendo el establecimiento de un departamento de financiamiento para este propósito.¹¹⁶

Por otra parte, una característica singular es el papel de la empresa en la economía, que cumple distintas funciones según el origen de su capital. El rol de la empresa en un contexto con mayor liberalización implica una mayor competencia así como el cambio de propietario, motivo por el cual, las empresas estatales perdieron presencia relativa en la economía. No obstante, la contribución del gobierno en la unidad empresarial siguió reflejándose en su participación en los conglomerados industriales que se conformaron a partir de las reformas.

La situación empresarial se vio caracterizada por una relación estrecha entre el Estado y empresarios por medio de la posesión de acciones, propiedad parcial o total. Los sectores estratégicos protegidos por el Estado fueron definidos por la Comisión de Consejo de Estado para la Administración de Activos (SASAC por sus siglas en inglés). Dichos sectores fueron el de telecomunicaciones, la metalurgia y la industria petrolera, entre otros. La Comisión aquí mencionada juega un papel central en las empresas estatales debido a que es el órgano rector de éstas. Por mencionar un ejemplo, en el caso de los sectores estratégicos mencionados, se implementaron las siguientes acciones:

se aseguraron condiciones monopólicas u oligopólicas de mercado para la operación de los nuevos conglomerados, se buscó su asociación e inversión en el exterior (muchas veces con compañías públicas y gobiernos extranjeros, en sintonía con las definiciones de política exterior del país) y se procuró acompañar estas decisiones con una serie de políticas que, como veremos, garantizaban el acceso privilegiado al crédito de la banca oficial, aun en el curso de una también particular reforma bancaria. De esta manera, si bien para 2003 se había transferido o fusionado más de la mitad de las compañías estatales, en el extremo

¹¹⁶ *Ibíd.* p 36

superior de las empresas más importantes a escala nacional, una cifra superior a 70% seguía bajo la órbita estatal, en grados que iban desde la tenencia de acciones de control, hasta la propiedad y control estatal total¹¹⁷.

Las medidas anteriormente mencionadas, se enmarcan en una economía en la que el sector industrial es el que presenta mayor participación, solo pocos puntos porcentuales arriba del sector servicios (Véase cuadro 51). La participación del sector industrial se explica, en su mayor parte, por el sector manufacturero, que se ha fortalecido con las políticas implementadas a favor de las industrias y del mercado interno.

Cuadro 51. China: Participación por sector en el PIB %

Año	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Agricultura, caza, silvicultura, pesca.	15.06	14.39	13.74	12.80	13.39	12.12	11.11	10.77	10.73	10.33	10.10
Industria	45.92	45.15	44.79	45.97	46.23	47.36	47.95	47.34	47.45	46.24	46.75
Servicios	39.02	40.46	41.47	41.23	40.38	40.51	40.94	41.89	41.82	43.43	43.14

Fuente: UNCTAD

Por otra parte, la participación del gasto público como porcentaje del PIB fue de 13.07% en 2011. Con lo que se tiene que el Estado sigue teniendo gran influencia en la actividad económica, particularmente por medio de estímulos fiscales y de financiamientos (Véase cuadro 52)

Cuadro 52. China: Participación del gasto público en el PIB %

Año	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
%	15.86	16.05	15.57	14.66	13.89	14.11	13.74	13.50	13.26	12.87	13.07

Fuente: UNCTAD

Tomando en cuenta lo anterior, se puede decir que las reformas se han hecho con cautela. Han pasado varios años ya, desde el inicio de las reformas y la simple identificación de fases para éstas, es un claro ejemplo de la gradualidad característica de la transformación de China. La experimentación, la visión a largo plazo y la integralidad de las acciones efectuadas han conducido a China hasta el papel que hoy en día juega en la economía mundial. Caminar contra corriente es otro de los calificativos que le atribuiría a este proceso, ya que mientras varias economías se inclinaron por las políticas dictadas por el Consenso de Washington,

¹¹⁷ Gustavo E. Santillán, Hernán Morero y María Florencia Rubiolo. "La empresa en China y su contexto: dimensiones intervinientes en la práctica de "hacer negocios"", en *Cuadernos de Trabajo del CECHIMEX*, UNAM, Publicación bimestral, Número 2, marzo-abril de 2012, p. 4.

China optó por adoptar un modelo completamente distinto al decálogo. Como bien menciona Alexander Tarassiouk: “China admitía la importancia de la macroestabilización, pero nunca confundió medios con fines, ni llevó hasta el extremo la lucha contra la inflación”.¹¹⁸

2.5.2. Tipo de cambio de China

En la época inmediata a las reformas se mantuvo en China un tipo de cambio fijo. No obstante, a partir de 1988 y hasta 1993 se aplicaron simultáneamente dos sistemas de tipos de cambio, uno fijo y otro flotante. El tipo de cambio flotante se determinaba en el mercado de swaps, donde los importadores, exportadores y otras partes con oferta y demanda de divisas podían realizar transacciones a un tipo de cambio determinado por el mercado.¹¹⁹ Durante este periodo no siempre coincidía la tasa fija con la tasa flotante y fue hasta 1994 que se unificaron estos dos sistemas, con la adopción generalizada del tipo de cambio flotante. A pesar de que se habla de la adopción de un tipo de cambio flexible China priorizó la depreciación de su moneda manteniendo el control de ésta. Por ende, el tipo de cambio se mantuvo en el nivel de 8.28 yuanes por dólar hasta antes de 2005. Esta fijación tuvo que ser removida debido al desequilibrio evidente de un tipo de cambio depreciado ante los superávits que maneja China con muchas economías del mundo, además debido a su papel como receptor de grandes montos de IED.

La determinación del tipo de cambio en el nuevo sistema se describe a continuación:

La determinación del valor de la divisa china está basada en una canasta de monedas conformada por las de los principales socios comerciales de China, entre ellos figura la de los Estados Unidos, la de la Unión Europea, la de Japón y la de Corea del Sur. Otros países como Singapur, Gran Bretaña, Malasia, Rusia, Tailandia y Canadá también son socios comerciales importantes y sus monedas respectivas representan participaciones correspondientes. De esta manera, la aplicación de las políticas cambiarias puede efectuarse con mayor margen que antes y el valor de RMB se ajusta de acuerdo con la variación del precio en una canasta de divisas de forma administrada y ordenada¹²⁰.

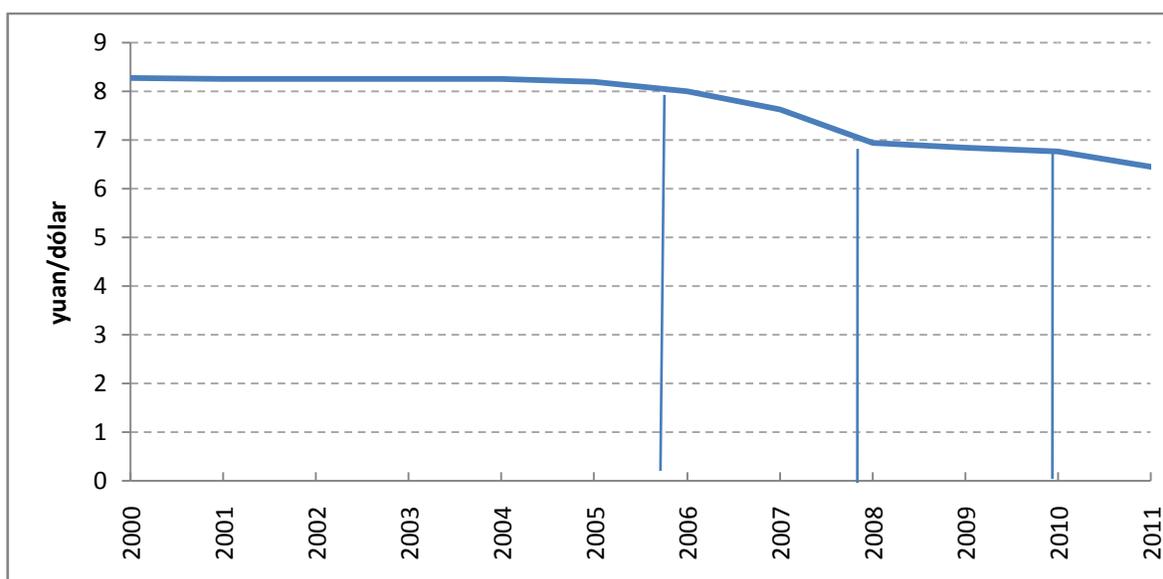
¹¹⁸ Alexander Tarassiouk Kalturina, “Hacia un análisis comparativo de las reformas económicas en Rusia, China y Polonia (lecciones del pragmatismo económico para los países emergentes y en transición)”. En *China en el siglo XXI. Economía, política y sociedad de una potencia emergente*, Miguel Ángel Porrua, México, 2006, p. 399

¹¹⁹ Tao Wang, “Exchange Rate Dynamics”, en Esward Prasad(ed), *op. cit.*, p. 21.

¹²⁰ Xuedong Liu Sun, “Evaluación de la evolución del régimen cambiario y su impacto sobre el crecimiento económico: el caso de China 2005-2010”, en *Cuadernos de trabajo del CECHIMEX*, UNAM, Número 5, 2012, p.8.

En la gráfica 26 se nota el cambio de política cambiaria a partir de 2005, observándose una mayor apreciación en el periodo 2006-2008, para después mantenerse estable durante la crisis. Esto comprueba la inclinación de China hacia el fortalecimiento interno y su mayor competitividad en periodos de crisis. A pesar de las fuertes presiones recibidas para que apreciara su moneda, fue hasta junio de 2010, que el banco central de China, anunció que se permitiría una flexibilización gradual del tipo de cambio, debido a que la economía internacional se estaba recuperando. Sin embargo, las presiones por parte de Estados Unidos para que China flexibilizara su moneda se expresaban por todos los medios. De tal forma que en 2010 en la reunión del G20, el FMI insistió que el reequilibrio en la economía mundial no podría lograrse si China no flexibilizaba su tipo de cambio. En el cuadro 53 se observa la devaluación gradual del dólar con respecto al yuan, debido a la flexibilización del tipo de cambio en China.

Gráfica 26. Tipo de cambio nominal de China 2000-2010



Fuente: Elaboración propia con base en datos de la UNCTAD

Cuadro 53. Tipo de cambio nominal promedio anual (dólar/yuan)

Año	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
dólar/yuan	0.121	0.121	0.121	0.121	0.121	0.122	0.125	0.131	0.144	0.146	0.148	0.155

Fuente: UNCTAD

Estados Unidos aboga por la apreciación del yuan, argumentado que la depreciación de éste, es una de las causas del desequilibrio mundial. Esto, dentro

del contexto en el que Estados Unidos alcanzó un déficit de 295,422 millones de dólares con China en 2011, considerando todos los capítulos arancelarios. No obstante, con todo y la presión de Estados Unidos, China ha mantenido la gradualidad de la flexibilización.

En abril de 2012, China anunció que ampliaría la banda de flotación de 0.5 a 1 por ciento. De tal forma que aún no se adopta una libre flotación del tipo de cambio. Por ende, Estados Unidos sigue presionando para que se aprecie el yuan, argumentando que el desequilibrio comercial con China se debe en gran medida a que se ha mantenido revalorizado el yuan. No obstante, China no acepta estos argumentos, diciendo que el desequilibrio obedece más a las condiciones internas de Estados Unidos que al tipo de cambio.

En este contexto, sobresale que a pesar de la gradual apreciación del yuan, el superávit comercial de China no se ha visto alterado. Es decir, en China la relación que dicta que ante una mayor apreciación existe una tendencia hacia un mayor déficit comercial, no se ha comprobado. Este comportamiento es una muestra de las ventajas competitivas de las cadenas productivas de China. Dichas ventajas se encuentran en los reducidos costos de producción en comparación con otros países, además de la diversificación de su economía y de su creciente nivel en productos con tecnología avanzada, entre otros aspectos. En resumen, de acuerdo con este comportamiento se ha comprobado que el desequilibrio económico mundial no se debe a la depreciación del yuan como ha argumentado Estados Unidos, sino más bien a factores internos de los países que hacen que la producción en China sea más competitiva.

2.5.3. Composición de las importaciones de China

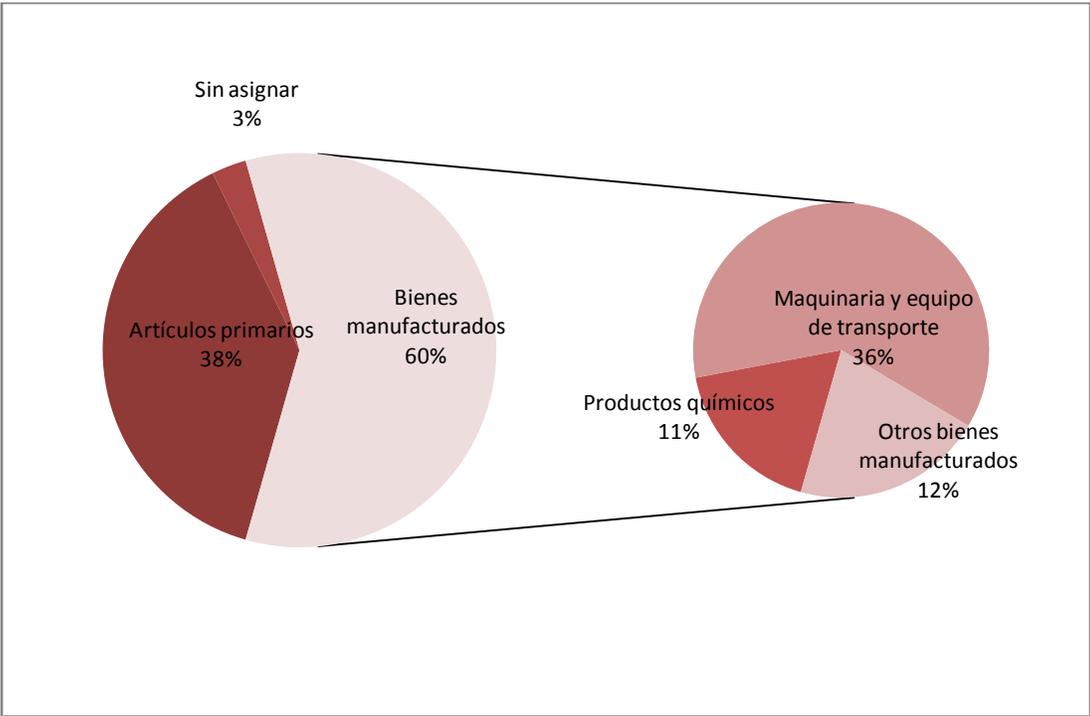
La liberalización gradual del comercio en China se ha reflejado en el incremento, tanto de las exportaciones como de las importaciones, integrándose cada vez más a la cadena productiva global. Los costos de producción, las economías de escala, las ventajas logísticas y la enorme variedad de productos que fabrican explican gran parte de esta integración. De este modo, cabe destacar la creciente

integración de China en productos con mayor valor agregado como el sector de la electrónica, como lo menciona Thomas Rumbaugh y Nicolas Blancher:

La composición de las importaciones refleja un alto grado de especialización vertical de la producción dentro de la región asiática[,...] El impacto del aumento de esta especialización puede verse claramente en el rápido aumento de las importaciones de circuitos electrónicos integrados y microestructuras- componentes clave usados en el montaje de productos electrónicos-. ”¹²¹.

Esta situación se explica por el creciente fenómeno de la subcontratación, debido a que muchas empresas prefieren concentrarse en el diseño y marketing del producto, y delegar la fabricación a otras firmas, ya que resulta ventajoso en términos de costos. Este aspecto se refleja en el porcentaje de comercio intraindustrial de 40% de este país, ya que muchos productos importados son introducidos a China para su procesamiento y después son exportados. Además, se observa en la gráfica 27 que los bienes manufacturados son los principales productos de importación con 60% de las importaciones totales en 2011.

Gráfica 27. Importaciones de China por categoría de producto 2011.



Fuente: Elaboración propia con base en datos de la UNCTAD

¹²¹ Thomas Rumbaugh y Nicolas Blancher. “International Trade and the Challenges of WTO Accession”, en Esward Prasad(ed.), *op. cit.*, p. 7.

En este aspecto, sobresale que los recursos naturales como el petróleo y mineral de hierro ocuparon 11.6 y 6.45 por ciento respectivamente de las importaciones totales en 2011. Por otra parte, la importación de válvulas y tubos catódicos fue de 11.25%. El caso de los tubos catódicos es un ejemplo de la importación de insumos que son utilizados para la producción de aparatos eléctricos, que a su vez serán exportados como bienes de consumo final. Tomando estos datos en consideración se puede decir, que las importaciones de China, alimentan la estructura industrial que ha venido creciendo desde las reformas, ya que un importante monto de las importaciones corresponde a las materias primas necesarias para el aparato industrial. Además también se importan insumos para la fabricación de productos cada vez con mayor contenido tecnológico.

Por otra parte, en el cuadro 54 se observa que en los últimos años las importaciones de bienes manufacturados como porcentaje del total han disminuido, mientras que las de artículos primarios han aumentado. Dicho aspecto nos confirma la creciente demanda de combustibles por parte de China, así como un fortalecimiento de la cadena productiva interna, es decir hay una mayor articulación de las cadenas productivas en China.

Cuadro 54. Composición de las importaciones de China 2000-2011

Concepto	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Bienes manufacturados	75.13	77.67	79.86	79.27	75.98	74.40	72.89	70.54	64.48	66.86	63.74	58.82
Productos químicos	13.42	13.18	13.22	11.87	11.67	11.78	11.00	11.24	10.51	11.14	10.70	10.36
Maquinaria y equipo de transporte	40.84	43.94	46.42	46.72	45.05	44.01	45.11	43.16	39.02	40.60	39.38	36.19
Otros bienes manufacturados	20.86	20.55	20.22	20.69	19.27	18.61	16.78	16.15	14.95	15.12	13.66	12.27
Artículos primarios, piedras preciosas y oro no monetario	24.11	21.64	19.61	20.42	23.74	25.29	26.85	29.20	35.13	32.81	34.94	38.34
Sin asignar	0.77	0.69	0.53	0.31	0.27	0.30	0.26	0.26	0.39	0.33	1.32	2.84

Fuente: Elaboración propia con base en datos de la UNCTAD

En lo que concierne al origen de las importaciones, se encuentra cierta diversificación en cuanto a los países. El principal origen en el 2011 fue Japón,

pero solo con 11% de las importaciones totales; porcentaje que nos comprueba dicha diversificación (Véase cuadro 55). Por otra parte, de los diez principales países de origen, ocho exportan a China especialmente bienes manufacturados. Mientras que Brasil y Australia le exportan combustibles y minerales. Cabe destacar, que los países de origen de las importaciones de China no se vio alterado con la crisis de 2008.

Cuadro 55. China: Estadísticas de importación por país de origen

Todos los artículos						
País Socio	Millones de dólares			% de participación		
	2009	2010	2011	2009	2010	2011
Japón	130,749	176,304	194,410	13.02	12.65	11.16
Corea Del Sur	102,125	138,024	161,673	10.17	9.90	9.28
Taiwán	85,706	115,645	124,895	8.54	8.30	7.17
China	86,380	106,778	122,382	8.60	7.66	7.03
Estados Unidos	77,433	101,310	118,121	7.71	7.27	6.78
Alemania	55,904	74,378	92,759	5.57	5.34	5.33
Australia	39,175	59,698	80,930	3.90	4.28	4.65
Malasia	32,206	50,375	62,017	3.21	3.61	3.56
Brasil	28,311	38,038	52,649	2.82	2.73	3.02
Territorio Británico del Océano	3,351	18,910	50,539	0.33	1.36	2.90
Otros	362,553	514,449	681,055	36	37	39
El Mundo	1,003,893	1,393,909	1,741,430	100	100	100

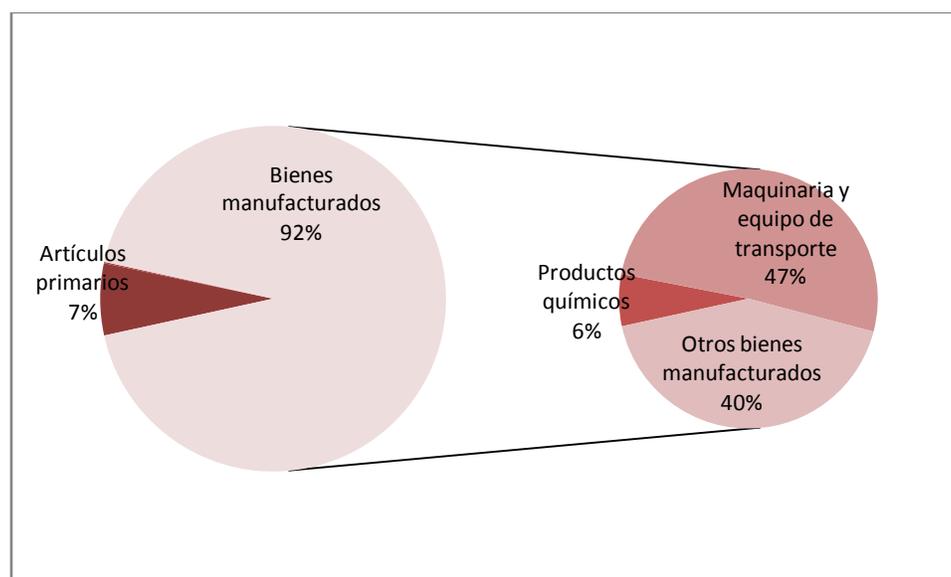
Fuente: Global Trade Atlas

2.5.4. Composición de las exportaciones de China

Las exportaciones de China se han diversificado en su composición desde que abrieron su economía. A principios de la década de los 90 la parte correspondiente a otros bienes manufacturados era la predominante, sin embargo, actualmente el principal subsector que concentra las exportaciones es el de maquinaria y equipo de transporte. En este subsector se incluyen los aparatos eléctricos, el equipo de telecomunicaciones, y la maquinaria necesaria para la industria, entre otros. De esta manera, en 2011 las exportaciones de bienes manufacturados representaron 92% de las exportaciones totales, siendo la subdivisión de maquinaria y equipo de

transporte, la que más se exportó dentro del sector manufacturero. Por poner un ejemplo, los equipos de telecomunicaciones pertenecientes a este subsector representaron 9% de las exportaciones totales, mientras que el calzado, la ropa y los muebles ocuparon porcentajes por debajo de 3% cada uno. Por tanto, los datos comprueban la diversificación de las exportaciones de China aunque no con mucha diferencia aún, ya que las exportaciones de otros bienes manufacturados representaron 39.57% de las exportaciones totales (Véase gráfica 28).

Gráfica 28. Exportaciones de China por categoría de producto 2011



Fuente: Elaboración propia con base en datos de la UNCTAD

Cuadro 56. Composición de las exportaciones de China 2000-2011 (porcentajes)

	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Bienes manufacturados	87.98	88.38	89.61	90.36	91.18	91.70	92.22	92.95	92.90	93.46	93.44	93.16
Productos químicos	4.85	5.02	4.71	4.47	4.44	4.69	4.60	4.95	5.54	5.16	5.55	6.04
Maquinaria y equipo de transporte	33.15	35.66	39.00	42.85	45.21	46.23	47.10	47.36	47.11	49.19	49.51	47.55
Otros bienes manufacturados	49.98	47.70	45.91	43.04	41.52	40.78	40.52	40.64	40.24	39.10	38.39	39.57
Artículos primarios, piedras preciosas y oro no monetario	11.81	11.40	10.19	9.42	8.64	8.09	7.54	6.87	6.98	6.41	6.47	6.72
Sin asignar	0.21	0.22	0.20	0.22	0.19	0.21	0.24	0.18	0.12	0.14	0.09	0.12

Fuente: Elaboración propia con base en datos de la UNCTAD

De acuerdo con el cuadro 56, la composición de las exportaciones en los últimos años no ha sufrido un gran cambio, ya que si bien las exportaciones de bienes manufacturados muestran una tendencia creciente, ésta sólo ha representado un aumento de alrededor de 5%. Mientras que las exportaciones de artículos primarios como porcentaje del total han disminuido su participación en la misma proporción, es decir 5%. Esto es una muestra del creciente papel de China como taller del mundo.

Cuadro 57. China: Estadísticas de exportación por país de origen

Todos los productos						
País Socio	Millones de dólares			% de participación		
	2009	2010	2011.00	2009	2010	2011
Estados Unidos	220,706	283,184	324,300	18.36	17.94	17.07
Hong Kong	166,109	218,205	267,516	13.82	13.82	14.09
Japón	97,209	120,262	147,290	8.09	7.62	7.76
Corea Del Sur	53,630	68,811	82,925	4.46	4.36	4.37
Alemania	49,932	68,069	76,433	4.15	4.31	4.02
Países Bajos (Holanda)	36,689	49,711	59,482	3.05	3.15	3.13
India	29,570	40,880	50,489	2.46	2.59	2.66
Reino Unido	31,267	38,776	44,113	2.60	2.46	2.32
Rusia	17,508	29,592	38,886	1.46	1.87	2.05
Singapur	30,050	32,333	35,297	2.50	2.05	1.86
Otros	469,377	628,621	772,550	0.39	0.40	0.41
El Mundo	1,202,047	1,578,444	1,899,281	100	100	100

Fuente: Global Trade Atlas

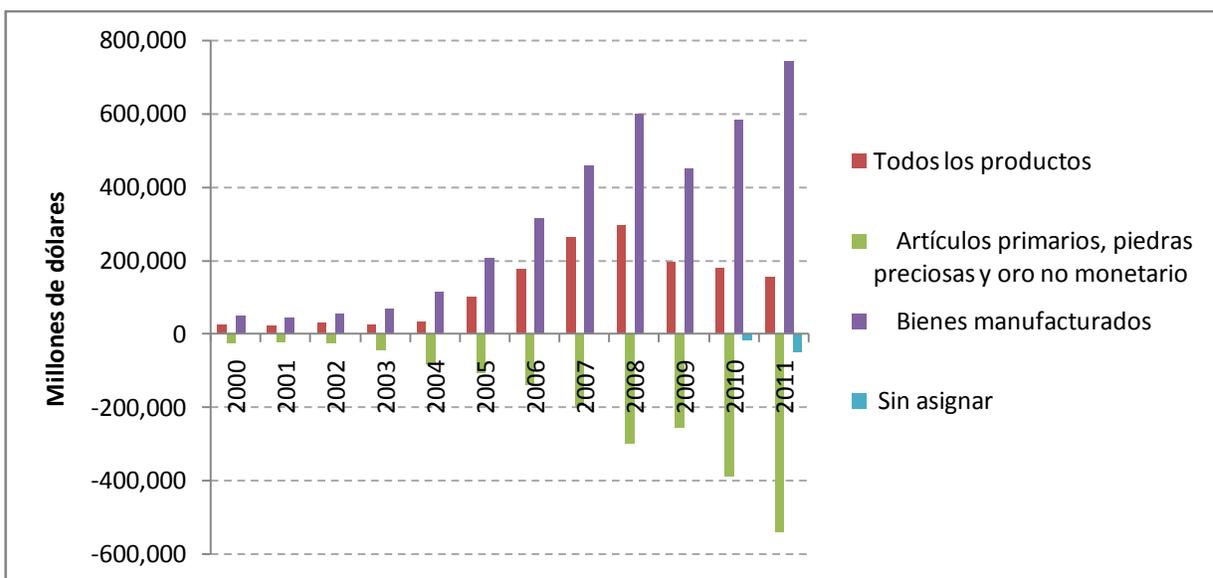
Por otra parte, se observa en el cuadro 57, que entre los principales destinos de exportación se encuentran países con gran desarrollo como son Japón, Estados Unidos, Alemania, Países Bajos y Reino Unido. Cabe destacar que las exportaciones a estos países se componen principalmente de bienes manufacturados. Por ende, en relación con lo analizado en los países de origen de las importaciones, particularmente de Alemania, Estados Unidos, Japón y Corea del Sur, se confirma el papel de China como manufactura del mundo, dado que las exportaciones e importaciones de estos países se componen de bienes manufacturados. Esto indica a grandes rasgos el alcance de China como taller del

mundo y su impacto en la cadena productiva global. Asimismo, cabe destacar que los destinos de exportación no se vieron alterados por efectos de la crisis de 2008.

2.5.5 Balanza comercial de China

La población de China y su creciente actividad industrial en los últimos años ha acrecentado la necesidad de recursos naturales de este país. Esta situación se refleja en el déficit creciente en los artículos primarios (Véase gráfica 29). Por otra parte, el saldo de la balanza manufacturera muestra un saldo positivo en los años de análisis. Por ende, la especialización vertical de la que se hablaba en las importaciones es beneficiaria para China, debido al valor agregado de los productos que se exportan. No obstante, cabe destacar al respecto, que las empresas multinacionales que han llegado a establecerse a China por motivos de ventajas competitivas en cuanto a costos laborales, llevan a cabo gran parte de estas exportaciones.

Gráfica 29. China: Saldo de la balanza comercial 2000-2011



Fuente: Elaboración propia con base en la UNCTAD.

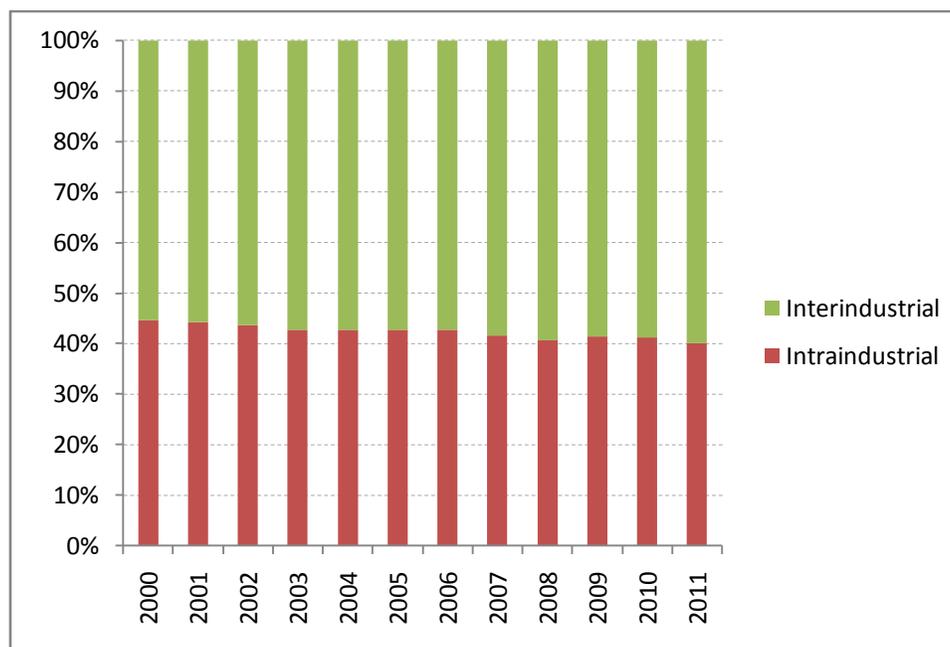
En lo que respecta al comportamiento de la balanza comercial con sus principales socios comerciales, la situación es la siguiente: en algunos de sus socios como Alemania, Corea del Sur y Japón, el saldo de la balanza comercial es deficitario, así como con los dos principales proveedores de materias primas que son Australia y Brasil. Mientras que con Estados Unidos registró también

superávit. Por ende, se puede decir que las relaciones de China se encuentran hasta cierto punto equilibradas, en el sentido de que el déficit de artículos primarios se cubre con el superávit de bienes manufacturados, además tanto el déficit como el superávit presentan una tendencia creciente. Todo esto, es muestra de la integración de la economía China haciendo uso de sus ventajas competitivas.

2.6.6. Tipo de comercio de China

Los datos obtenidos en el cálculo del índice de Grubel-Lloyd muestran que el comercio intraindustrial ha disminuido un poco de 2000 a 2011. En cifras, este tipo de comercio ha pasado de 45 a 40 por ciento del comercio total (Véase gráfica 30). Este porcentaje nos indica a grandes rasgos, la participación de China como fábrica del mundo, debido a la creciente importación de insumos que son procesados para posteriormente exportarse.

Gráfica 30. Tipo de comercio en China. 2000-2011



Fuente: Elaboración propia con base en cálculos del Índice de Grubel y Lloyd

Por otra parte, el porcentaje de comercio interindustrial se explica por las importaciones de China de materias primas. Por ende, un poco más de la mitad del comercio de este país se debe al creciente interés en los recursos naturales

que se necesitan para sostener el crecimiento económico y la población. No obstante, no se debe menospreciar el comercio intraindustrial, que en China tiene una de sus mayores expresiones en las empresas que se establecen en el país con el propósito de disminuir los costos de producción. De tal modo, que los productos que fabrican estas empresas muchas veces son exportados bajo la misma clasificación arancelaria con la que fueron importados por lo que se identifica un alto porcentaje de comercio intraindustrial.

2.4.7. Inversión Extranjera Directa: China

Después de años de estar limitada, la IED saliente fue permitida a partir de la política de puertas abiertas en 1979. Sin embargo, en ese momento solo se permitió la IED saliente de las empresas estatales y con muchas regulaciones. Fue hasta 2003 que la IED proveniente de empresas privadas fue admitida, y desde ese año el ambiente en torno a la IED se ha relajado.

La IED de China en el exterior tiene como destino tanto a los países en desarrollo como a los desarrollados, siendo los primeros los que concentran la mayor IED saliente de China. De tal modo que los principales proyectos de inversión se encuentran en Asia y en África. En este contexto, en la quinta conferencia del Foro de Cooperación China-África, China anunció el otorgamiento de préstamos a los países africanos por un valor de 20,000 millones de dólares.

Otro punto importante es la promoción de la IED por parte del gobierno. Al respecto destaca que “el 16 de mayo de 2007, la Comisión de Desarrollo y Reforma de China anunció el apoyo gubernamental a los proyectos de IED saliente, que pudieran coadyuvar en los siguientes puntos: aliviar los cuellos de botella de recursos que tiene el país, facilitar la modernización industrial, mejorar la capacidad de innovación, e incrementar la competencia de las empresas de China en el mercado global”.¹²² Esto explica en parte, que una gran proporción de la IED saliente de China sea destinada a la obtención de materias primas.

La predominancia de la IED por la búsqueda de recursos, se observa también, en el sector al que pertenecen las 10 empresas multinacionales de China

¹²² Randall Morck, Bernard Yeung y Minyuan Zhao. *Perspectives on China's Outward Foreign Direct Investment*, August 2007, p 8.

con mayor IED en el extranjero. De acuerdo con el cuadro 58, las cuatro primeras empresas con mayor stock y más ingresos provenientes del extranjero pertenecen al sector primario. Por ejemplo, China Petrochemical Corporation se coloca en la posición uno en cuanto a ingresos y stock en el extranjero. Esta empresa estatal, también conocida como Sinopec Group se dedica a la petroquímica y refinación del petróleo.

Cuadro 58. Top 10 de las empresas multinacionales de China no financieras 2010

Sector	Empresa	Ranking		
		Stock de IED saliente	Activos en el extranjero	Ingresos del extranjero
Gas y petróleo	China Petrochemical Corporation	1	3	1
Petróleo expl./ref./distr.	China National Petroleum Corporation	2	2	2
Petróleo expl./ref./distr.	China National Offshore Oil Corporation	3	5	4
Petróleo expl./ref./distr.	China Resources (Holdings) Co. Ltd.	4	4	5
Transporte y almacenamiento	China Ocean Shipping (Group) Company	5	8	9
Procesamiento de alimentos	China National Cereals, Oils & Foodsuffs Corp.	6	13	10
Metales	Aluminum Corporation of China	7	12	
Transporte y logística	China Merchants Group	8	6	23
Petróleo expl./ref./distr.	Sinochem Corporation	9	9	3
Telecomunicaciones	China Unicom Corporation	10	1	6

Fuente: 2010 Statistical Bulletin of China's Outward Foreign Investment. Mofcom

En el caso de China se cuenta con información detallada del Boletín Estadístico de la IED saliente del Ministerio de Comercio de la República Popular de China. Por ende el análisis de esta apartado se hace considerando el flujo y el stock de IED saliente por sector.

En relación con los flujos de IED saliente, se tiene que los servicios es el principal sector que los concentra. No obstante, el sector primario también ha tenido una importante participación de 2004 a 2010, ya que de acuerdo con el cuadro 60, la minería fue uno de los principales destinos de IED con 40% del flujo de IED total en 2006. En lo que respecta al stock de IED saliente, se observa un comportamiento similar al de los flujos. En relación con el cuadro 61, el sector con

mayor monto es el de alquiler y servicios empresariales, lo que coloca al sector terciario como uno de los principales destinos de IED. Por otra parte, la minería también cuenta con un stock significativo de IED, representando 14% del stock total de IED en 2010, colocando a este sector como primer destino de inversión no financiero.

Cuadro 59. China. Flujo de IED saliente por sector.

Millones de dólares							
Industria	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Alquiler y servicios empresariales	749.31	4,941.59	4,521.66	5,607.34	21,717.23	20,473.78	30,280.70
Intermediación financiera			3,529.99	1,667.80	14,048.00	8,733.74	8,627.39
Comercio al por mayor y al por menor	799.69	2,260.12	1,113.91	6,604.18	6,514.13	6,135.75	6,728.78
Minería	1,800.21	1,675.22	8,539.51	4,062.77	5,823.51	13,343.09	5,714.86
Transporte y almacenamiento	828.66	576.79	1,376.39	4,065.48	2,655.74	2,067.52	5,655.45
Manufactura	755.55	2,280.40	906.61	2,126.50	1,766.03	2,240.97	4,664.17
Construcción	47.95	81.86	33.23	329.43	732.99	360.22	1,628.26
Bienes raíces	8.51	115.63	383.76	908.52	339.01	938.14	1,613.08
Investigación científica, servicio técnico e investigación geológica	18.06	129.42	281.61	303.90	166.81	775.73	1,018.87
Producción y suministro de electricidad, gas y agua	78.49	7.66	118.74	151.38	1,313.49	468.07	1,006.43
Agricultura, Silvicultura, Ganadería, Pesca	288.66	105.36	185.04	271.71	171.83	342.79	533.98
Transmisión de Información, Servicios de computación y Software	30.50	14.79	48.02	303.84	298.75	278.13	506.12
Servicios domésticos y otros servicios	88.14	62.79	111.51	76.21	165.36	267.73	321.05
Alojamiento y servicios de comidas	2.03	7.58	2.51	9.55	29.50	74.87	218.20
Cultura, Deportes y Entretenimiento	0.98	0.12	0.76	5.10	21.80	19.76	186.48
Conservación de agua, medio ambiente y gestión de instalaciones públicas	1.20	0.13	8.25	2.71	141.45	4.34	71.98
Salud, Seguridad social y bienestar social	0.01		0.18	0.75	0.00	1.91	33.52
Enseñanza			2.28	8.92	1.54	2.45	2.00
Gestión pública y organización social	0.04	1.71					
Total	5,497.99	12,261.17	21,163.96	26,506.09	55,907.17	56,528.99	68,811.31

Fuente: 2010 Statistical Bulletin of China's Outward Foreign Investment. Mofcom

Cuadro 60. China: Participación por sector de los flujos de IED 2004-2010

Porcentaje del total							
Industria	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Alquiler y servicios empresariales	14	40	21	21	39	36	44
Intermediación financiera	0	0	17	6	25	15	13
Comercio al por mayor y al por menor	15	18	5	25	12	11	10
Minería	33	14	40	15	10	24	8
Transporte y almacenamiento	15	5	7	15	5	4	8
Manufactura	14	19	4	8	3	4	7
Construcción	1	1	0	1	1	1	2
Bienes raíces	0	1	2	3	1	2	2
Investigación científica, servicio técnico e investigación geológica	0	1	1	1	0	1	1
Producción y suministro de electricidad, gas y agua	1	0	1	1	2	1	1
Agricultura, Silvicultura, Ganadería, Pesca	5	1	1	1	0	1	1
Transmisión de Información, Servicios de computación y Software	1	0	0	1	1	0	1
Servicios domésticos y otros servicios	2	1	1	0.29	0.30	0.47	0.47
Alojamiento y servicios de comidas	0.04	0.06	0.01	0.04	0.05	0.13	0.32
Cultura, Deportes y Entretenimiento	0.02	0.00	0.00	0.02	0.04	0.03	0.27
Conservación de agua, medio ambiente y gestión de instalaciones públicas	0.02	0.00	0.04	0.01	0.25	0.01	0.10
Salud, Seguridad social y bienestar social	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.05
Educación	0.00	0.00	0.01	0.03	0.00	0.00	0.00
Gestión pública y organización social	0.00	0.01	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Total	100						

Fuente: Elaboración propia con base en datos del Statistical Bulletin of China's Outward Foreign Investment. Mofcom

Cuadro 61. China. Stock de IED saliente por sector. 2004-2010

millones de dólares							
Industria	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Alquiler y servicios empresariales	16,428.24	16,553.60	19,463.60	30,515.03	54,583.03	72,949.00	97,246.05
Intermediación financiera			15,605.37	16,719.91	36,693.88	45,994.03	55,253.21
Minería	5,951.37	8,651.61	17,901.62	15,013.81	22,868.40	40,579.69	44,660.64
Comercio al por mayor y al por menor	7,843.27	11,417.91	12,955.20	20,232.88	29,858.66	35,694.99	42,006.45
Transporte y almacenamiento	4,580.55	7,082.97	7,568.19	12,059.04	14,520.02	16,631.33	23,187.80
Manufactura	4,538.07	5,770.28	7,529.62	9,544.25	9,661.88	13,591.55	17,801.66
Transmisión de Información, Servicios de computación y Software	1,192.37	1,323.50	1,449.88	1,900.89	1,666.96	1,967.24	8,406.24
Bienes raíces	202.51	1,495.20	2,018.58	4,513.86	4,098.14	5,343.43	7,266.42
Construcción	817.48	1,203.99	1,570.32	1,634.34	2,680.70	3,413.22	6,173.28
Investigación científica, servicio técnico e investigación geológica	123.98	604.31	1,121.29	1,521.03	1,981.89	2,874.13	3,967.12
Producción y suministro de electricidad, gas y agua	219.67	287.31	445.54	595.39	1,846.76	2,255.61	3,410.68
Servicios domésticos y otros servicios	1,093.14	1,323.38	1,174.20	1,298.85	714.68	961.37	3,229.74
Agricultura, Silvicultura, Ganadería, Pesca	834.23	511.62	816.70	1,206.05	1,467.62	2,028.44	2,612.08
Conservación de agua, medio ambiente y gestión de instalaciones públicas	911.09	910.02	918.39	921.21	1,062.89	1,065.08	1,133.43
Alojamiento y servicios de comidas	20.81	46.40	61.18	120.67	136.69	243.29	449.86
Cultura, Deportes y Entretenimiento	5.92	5.38	26.14	92.20	107.33	135.65	345.83
Salud, Seguridad social y bienestar social	0.22	0.11	2.81	3.69	3.69	6.10	36.16
Educación			2.28	17.40	17.49	21.23	23.94
Gestión pública y organización social	14.34	18.03					
Total	44,777.26	57,205.62	90,630.91	117,910.50	183,970.71	245,755.38	317,210.59

Fuente: 2010 Statistical Bulletin of China's Outward Foreign Investment. Mofcom

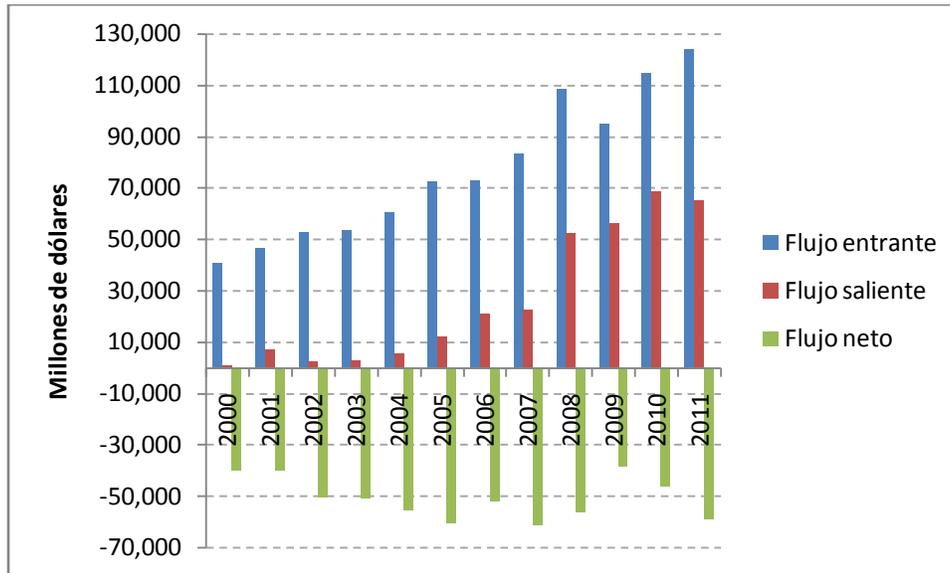
Cuadro 62. China: Stock de IED saliente por sector

Industria	Porcentaje del total						
	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Alquiler y servicios empresariales	37	29	21	26	30	30	31
Intermediación financiera	0	0	17	14	20	19	17
Minería	13	15	20	13	12	17	14
Comercio al por mayor y al por menor	18	20	14	17	16	15	13
Transporte y almacenamiento	10	12	8	10	8	7	7
Manufactura	10	10	8	8	5	6	6
Transmisión de Información, Servicios de computación y Software	3	2	2	2	1	1	3
Bienes raíces	0	3	2	4	2	2	2
Construcción	2	2	2	1	1	1	2
Investigación científica, servicio técnico e investigación geológica	0	1	1	1	1	1	1
Producción y suministro de electricidad, gas y agua	0	1	0	1	1	1	1
Servicios domésticos y otros servicios	2	2	1	1	0	0	1
Agricultura, Silvicultura, Ganadería, Pesca	2	1	1	1	1	1	1
Conservación de agua, medio ambiente y gestión de instalaciones públicas	2	2	1	1	1	0	0
Alojamiento y servicios de comidas	0	0	0	0	0	0	0
Cultura, Deportes y Entretenimiento	0	0	0	0	0	0	0
Salud, Seguridad social y bienestar social	0	0	0	0	0	0	0
Educación	0	0	0	0	0	0	0
Gestión pública y organización social	0	0	0	0	0	0	0
Total	100	100	100	100	100	100	100

Fuente: Elaboración propia con base en los datos del Statistical Bulletin of China's Outward Foreign Investment. Mofcom

En un análisis más general se tiene que el flujo neto de IED de China es deficitario. No obstante, esto no se debe a que la IED saliente no sea significativa, sino más bien a las tasas de crecimiento del flujo entrante, que han sido mayores a las del flujo entrante (Véase gráfica 31)

Gráfica 31. China: Flujo de IED (neto, entrante y saliente)



Fuente: Elaboración propia con base en datos de la UNCTAD

Tomando en cuenta las características de la economía china analizadas anteriormente se tiene lo siguiente: el comercio intraindustrial ocupa alrededor de 40% del comercio total y se explica por las ventajas competitivas de China en los costos de producción, así como por las economías de escala, y las ventajas logísticas, entre otros factores. La IED saliente es significativa y se dirige hacia la búsqueda de recursos naturales, dada la población de China y su creciente actividad industrial. En el ámbito comercial se observa una clara orientación a la exportación concentrada en los bienes manufacturados. El INB *per cápita* de China en 2011 fue de 2,635 dólares y muestra una tendencia creciente. Dadas estas características podemos ubicar a China en la etapa tres del modelo de Dunning. No obstante, el comportamiento de China se caracteriza por ser único y esta ubicación es solo una aproximación, como en el caso de los otros dos países.

Recapitulando el análisis de este país, sobresale el papel del Estado en la dirección de la economía después de la liberalización. Dicha intervención ha dejado en evidencia que la inducción del Estado es una acción necesaria en el

desarrollo de un país. Asimismo, la gradualidad de las reformas que dieron paso a una mayor apertura económica es una característica que implica una estrategia de desarrollo económico, situación que no se observa en alguno de los otros países considerados en esta investigación. Por otra parte, la política industrial y la política cambiaria son una muestra de la inclinación de China hacia el desarrollo del mercado interno a pesar de las presiones que se reciben del exterior. De esta manera el tipo de cambio competitivo en conjunción con la política industrial definida han coadyuvado al crecimiento de China en los últimos años.

En síntesis, la experiencia china nos muestra que la liberalización económica, si bien era imperante en el contexto de la globalización, se puede hacer de una manera gradual y como parte de una política industrial. Por otra parte, China es un claro ejemplo de un país que no ha subordinado su economía a paquetes de estabilización, ya que el enfoque primordial es el desarrollo. Por ende, el caso de China es particular en cualquier sentido que lo queramos analizar y su crecimiento económico apunta a que será en pocos años la primera economía del mundo.

2.6 El caso de México

2.6.1 Política industrial de México

La ausencia de una planeación estratégica de industrialización en México ha sido un factor característico a lo largo de su historia, ya que si bien el siglo XX presencié uno de los modelos clave de industrialización en los países latinoamericanos, éste nace debido a las condiciones propiciadas por la Gran Depresión y no como una política para la industrialización del país. El modelo al que hago referencia es el de la industrialización vía sustitución de importaciones (ISI). Dicho modelo se da por la escasez de divisas en los países latinoamericanos, por lo que se necesitaba producir lo que no se podía importar y posteriormente se adoptó como una estrategia de industrialización.

De acuerdo con René Villarreal,¹²³ el modelo ISI abarcó el periodo de 1939 a 1970. Bajo este modelo la acción del Estado era central en la conducción de la economía. La política económica se caracterizó por la aplicación de medidas proteccionistas, el otorgamiento de subsidios a la producción, y un tipo de cambio elevado con el fin de disminuir las importaciones e impulsar la sustitución de éstas vía producción nacional. Entre las medidas aplicadas se encuentran el incremento de la inversión en infraestructura y mayor gasto público, impuestos a la importación, licencias y cuotas, todo esto con el fin de impulsar el desarrollo del mercado interno. Sin embargo, la sustitución de importaciones solo se logró llevar a cabo en bienes de consumo duraderos, ya que los bienes de capital siguieron y siguen siendo parte importante de las importaciones. En otras palabras, no se alcanzó a terminar el proceso de industrialización, de ahí el calificativo de la industrialización trunca de América Latina, usado por Fernando Fajnzylber, en su libro titulado de esta manera.

Durante el periodo en el que permaneció el modelo ISI, México fue capaz de mantener su industria protegida de la competencia internacional, por ende, era casi imposible importar materias primas sin el consentimiento del gobierno. El resultado fue un sector industrial ineficiente, distorsión en los mercados y el reducido nivel de bienestar en los consumidores. La situación ya mencionada tuvo gran peso político para que los agentes ejercieran presión para mantener cerradas las fronteras. Como consecuencia, existió baja calidad en los productos, limitadas opciones y precios altos.

El modelo ISI tiene su declive en la década de las setenta, debido al incremento de la demanda, que ocasionó un significativo aumento de las importaciones. René Villarreal explica dicha situación como sigue:

Entre 1976 y 1981 la participación de las importaciones del sector manufacturero en la oferta total se elevaron de 21 a 28% en dicho periodo, lo que refleja el fenómeno de desustitución de importaciones, identificándose como causas de estos problemas: el elevado crecimiento de la demanda (10.2% promedio anual), un tipo de cambio sobrevaluado y, en menor medida, la liberación comercial¹²⁴.

¹²³ René Villarreal fue consultor y subsecretario de Industria y Comercio durante el gobierno de Miguel de la Madrid

¹²⁴ René Villarreal, *Industrialización, competitividad y desequilibrio externo en México. Un enfoque macroindustrial y financiero (1929-2010)*. 5ª ed. FCE, México, 2005, p. 294.

La década de los 70 no solo presencié el declive del modelo de sustitución de importaciones, sino que también, en esta etapa se acentuaron las condiciones que llevaron al desequilibrio externo que conducirían a la crisis de la deuda de 1982. Las condiciones a las que me refiero son el aumento del déficit manufacturero y de la deuda externa, así como la fuga de capitales. En este contexto, el papel del Estado cambió de inductor a regulador de la economía; papel que se ha enfatizado en los últimos años.

Durante el mandato de Miguel de la Madrid (1982-1988), México entra al Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT hoy OMC). De este modo, se formalizó la liberalización comercial que ya se venía dando desde finales de la década de los setenta, “con la sustitución del permiso previo por su equivalente arancelario para más de la mitad de las fracciones”.¹²⁵ Además, al haber cambiado el papel del Estado en la economía, la política industrial, si es que se le puede llamar así, cambió su giro en el devenir económico. A partir de ese momento, esta política se enfocó en la corrección de las fallas mercado; situación que se fue acentuando hasta 1994 cuando la liberalización y la privatización se intensificaron.

La ausencia de una política industrial con objetivos y medidas específicas desde los 80 hasta nuestras fechas, se refleja en la actual definición de la Secretaría de Economía en relación con la política industrial que dice “La política industrial es el conjunto de acciones que buscan resolver las distorsiones de mercado; es decir, cuando las asignaciones de libre mercado de los bienes y servicios en la economía no son eficientes”.¹²⁶

En otras palabras se refiere a la intervención del estado para corregir las fallas del mercado, definición que en esta investigación no consideramos que se adecúe a una verdadera política industrial. Por tanto, a falta de política industrial que detallar, podemos pasar a revisar la situación de la industria en los últimos años con la singularidad ausencia de políticas enfocadas a sectores definidos.

¹²⁵ Carlos Tello, *op.cit.* p. 684

¹²⁶ <http://www.economia.gob.mx/comunidad-negocios/industria-y-comercio/politica-industrial>. (29 de septiembre del 2012).

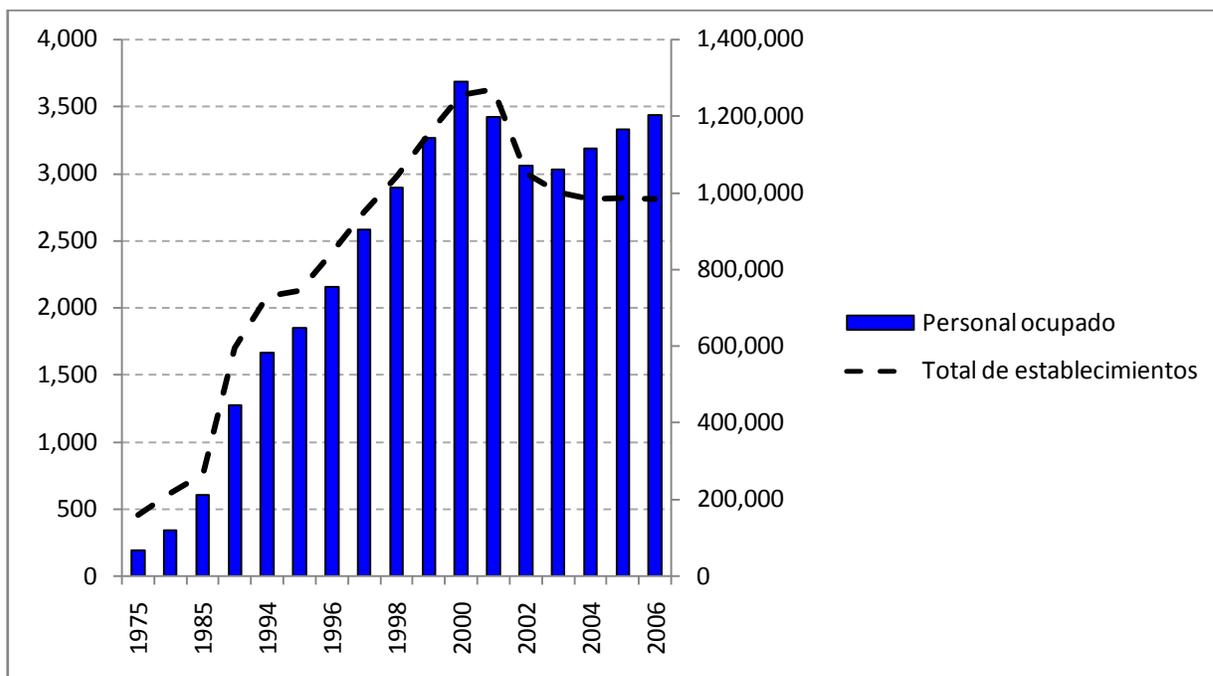
Las maquiladoras son un aspecto importante en la revisión de la situación de la industria del país, no obstante, sus inicios no se remontan a alguna política de industrialización, sino más bien, su origen es de índole social, ya que las maquiladoras se constituyeron para solucionar el problema del desempleo derivado del fin del Programa Bracero.¹²⁷ En este contexto se da el Programa de Industrialización de la Frontera en 1965, bajo el cual se crean zonas para la producción de exportaciones, llamadas “maquiladoras”. Las maquiladoras son industrias que importan bienes extranjeros para ser procesados dentro del país; bajo este esquema las empresas no tienen que pagar impuestos.

La incapacidad del modelo maquilador para generar un encadenamiento productivo es evidente; hecho que si retomamos sus orígenes no es de sorprender, ya que su objetivo primordial no era la industrialización. De esta forma no se establecieron objetivos claros en torno a los beneficios que se pudieran adquirir al instalarse las empresas en México. Por ende, no se ha dado un efecto domino en términos de conocimientos y tecnologías avanzadas. Además, la ventaja competitiva basada en los bajos salarios no tiene un efecto positivo en el mercado interno, debido a que no estimula el consumo más allá de los bienes de primera necesidad.

En la gráfica 32 se observa el comportamiento de la maquila en relación con el personal ocupado y el total de establecimientos. Tomando en consideración esta gráfica, se tiene que la maquila tuvo un gran dinamismo de acuerdo con su objetivo primordial de proporcionar trabajo, dada la tendencia creciente del personal ocupado de 1975 al 2000. No obstante, dicha tendencia se redujo en los primeros años de siglo XXI; situación que se explica por la crisis que estalló en Estados Unidos en el 2000. Este hecho refleja la deficiencia de la maquila en proporcionar un crecimiento interno sostenido, dada su naturaleza dependiente al exterior.

¹²⁷ En 1942 los gobiernos de Estados Unidos y de México liderados por Franklin Roosevelt y Manuel Ávila Camacho firmaron un convenio, mediante el cual, México abastecería a Estados Unidos de la mano de obra que necesitaba, en el contexto de la segunda guerra mundial para la producción agrícola. Bajo este convenio millones de campesinos emigraron al norte para enrolarse como candidatos de este programa, lo que trajo consigo consecuencias tales como el abandono de sus tierras en el país por la ilusión de ganar dólares.

Gráfica 32. Sector maquilador. Total de establecimientos y personal ocupado.



Fuente: INEGI y Facultad de Economía Vasco de Quiroga, Universidad Michoacana de San Nicolás de Hidalgo.¹²⁸

Nota: Para 2006 información preliminar.

En este mismo tema cabe destacar que el 1 de noviembre de 2006 la Secretaría de Economía (SE) publicó el Decreto para el Fomento de la Industria Manufacturera, Maquiladora y de Servicios de Exportación (IMMEX), en el que se integran en un solo Programa, los correspondientes al Fomento y Operación de la Industria Maquiladora de Exportación y el de Importación Temporal para Producir Artículos de Exportación (PITEX). El IMMEX es un programa, por medio del cual, se permite importar los bienes necesarios para el proceso industrial o de servicio para posteriormente la exportación de los mismos, todo esto sin cubrir algún impuesto o cuota. Es decir, el IMMEX sustituyó al PITEX, que entró en vigor el 3 de mayo de 1990 con el mismo fin, y se abroga de acuerdo al Diario Oficial de la Federación en la fecha ya mencionada al inicio de este párrafo.

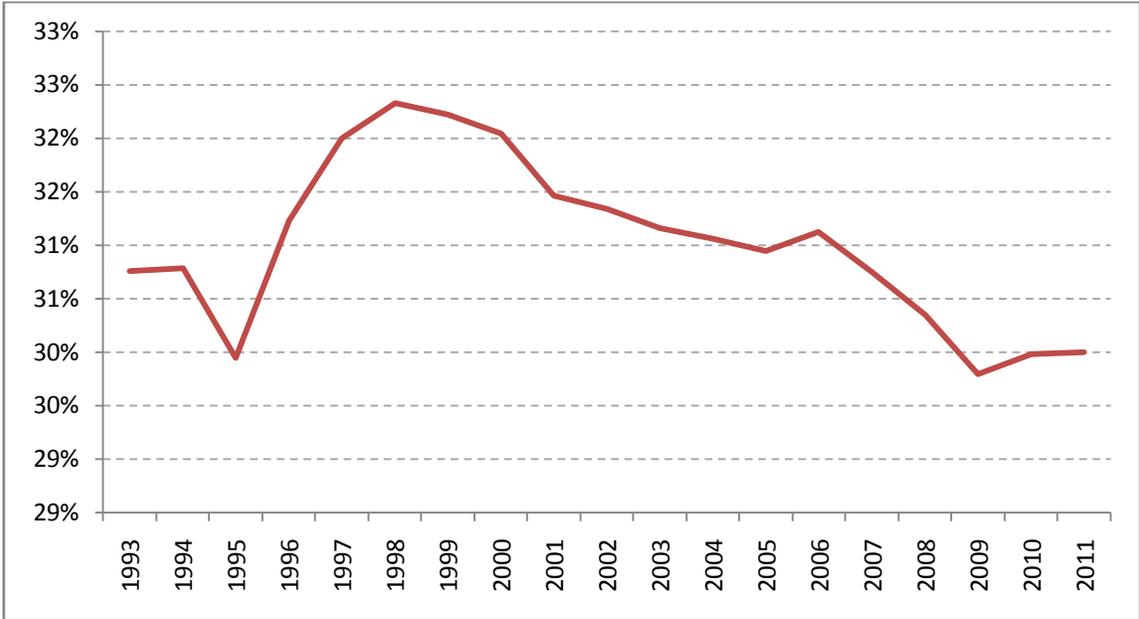
La importancia de la maquila en México se puede explicar con las últimas cifras disponibles del Sexto Informe de Gobierno del presidente Vicente Fox. Dicho informe menciona que las exportaciones maquiladoras en 2005, fueron de

¹²⁸ Disponible en: http://148.216.28.11/economia_oldsite/publicaciones/ReaEconom/RE08_05.html

97,401.4 millones de dólares (mdd) y las exportaciones totales tuvieron un monto de 214,233 mdd. Por ende, las maquiladoras aportaron 45.5% de las exportaciones totales y 51.1% de las exportaciones manufactureras.¹²⁹

Por otra parte, la falta de una política industrial y de políticas macroeconómicas que estimulen la industria se ha visto reflejada en la disminución de este sector en el PIB. En la gráfica 33, se observa la tendencia decreciente de la industria en el PIB que se empezó a dar a partir de 1998. Además, en relación con la gráfica 34 la manufactura es la subdivisión con mayor participación dentro del sector industrial y de acuerdo con la gráfica 35 dicha actividad también ha perdido participación en el PIB.

Gráfica 33. Participación del sector industrial en el PIB



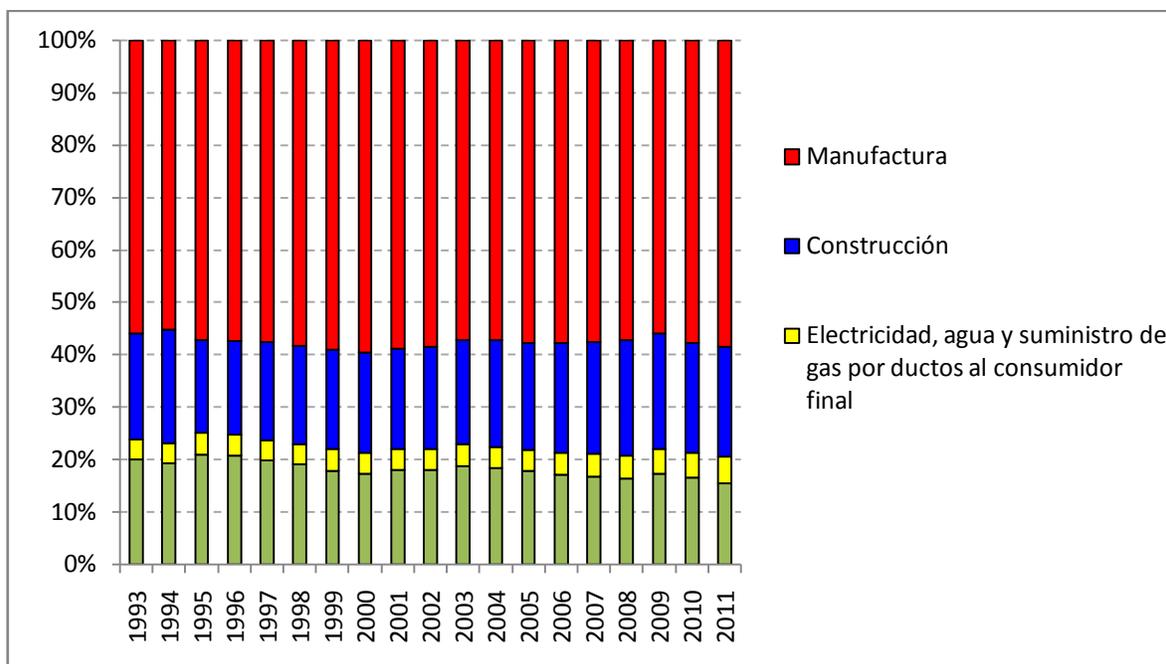
Fuente: Elaboración propia con base en datos de BANXICO a precios de 2003

La disminución de la actividad industrial como proporción del producto es evidente. A pesar de esta situación, no se observan acciones concretas por parte del gobierno para impulsar la industria del país. A esto se suma, la falta de crédito al sector productivo que hace más difícil esta labor. Además, como se verá más adelante el tipo de cambio favorece el crecimiento de las importaciones en México por lo que se deteriora la industria domestica. En este contexto, la gran cantidad

¹²⁹ Disponible en: <http://sexto.informe.fox.presidencia.gob.mx/docs/anexo/pdf/P356.pdf>

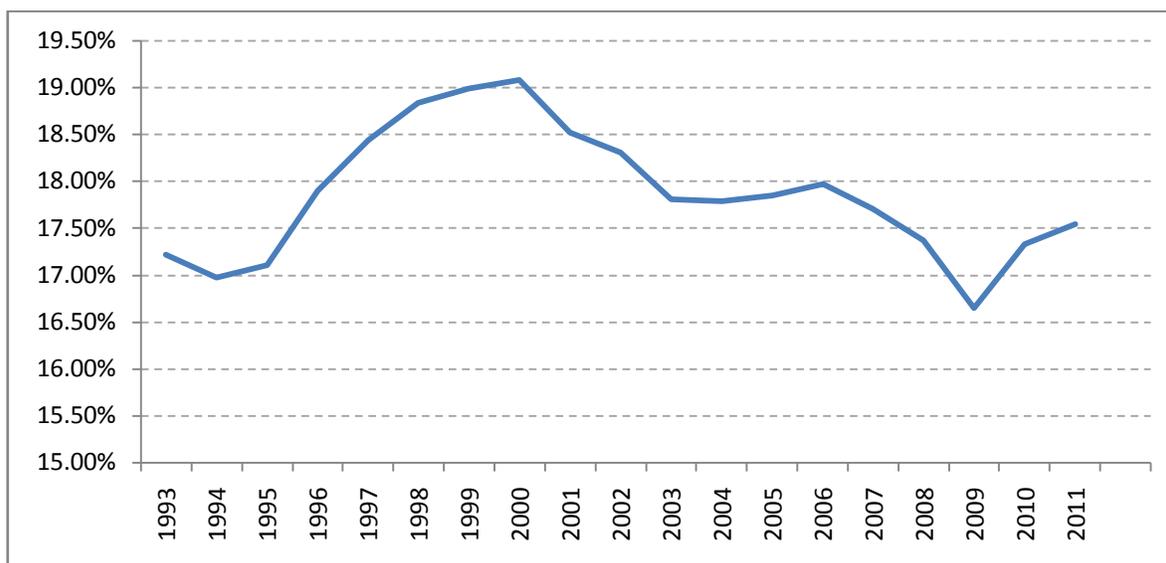
de partes y componentes que se importan para ensamblarse y después exportarse puede acentuar el déficit comercial.

Gráfica 34. Composición de las actividades industriales en México



Fuente: Elaboración propia con base en datos de BANXICO

Gráfica 35. Participación de la manufactura en el PIB



Fuente: Elaboración propia con base en datos de BANXICO

El comportamiento mostrado en las gráficas de arriba ya ha sido observado por otros autores en el trabajo titulado "México frente a la crisis: hacia un nuevo

curso de desarrollo”, donde se describe el comportamiento de la industria como sigue:

La industria manufacturera de México vive la crisis más profunda y prolongada de su historia. El declive productivo –que se puede confirmar en la disminución del peso del sector industrial en el PIB, así como por la pérdida de más de un millón de puestos de trabajo desde el inicio de la década en curso– era patente desde antes de que se declarara la recesión económica global. Cabe decir que México no vive un proceso natural de terciarización de la economía fruto de su avance económico, sino una severa crisis productiva que tiene su correlato en el incremento del desempleo abierto de personal capacitado, así como una agudización del deterioro en la calidad del empleo total¹³⁰.

Tomando esto en consideración, se hace urgente el replanteamiento de la política industrial con un enfoque en el sector manufacturero para que este tenga un mayor impacto en la dinámica económica del país, ya que la manufactura es el motor de crecimiento y un sector clave para las exportaciones. Además, cabe destacar que el impulso tiene que hacerse en la dirección de un mayor encadenamiento productivo interno, que haga sostenible el papel de la manufactura como motor de la economía.

Con base en la información anterior podemos decir que se tuvo una estrategia de industrialización hasta finales de la década de los 70. Por otra parte, la década de los ochenta se caracterizó por la apertura comercial vía reducción de aranceles y eliminación de restricciones cuantitativas, la promoción de la inversión extranjera, y el establecimiento de acuerdos comerciales. Además, a partir del gobierno de Salinas, la política industrial no ha sido parte del Plan Nacional de Desarrollo (PND) como una línea estratégica que propicie el crecimiento de la planta productiva nacional.¹³¹

En este contexto llama la atención, que en México exista un entorno macroeconómico equilibrado y el gobierno no tenga la capacidad de integrar cadenas de valor agregado en la economía nacional. En torno a este tema René Villarreal comentó, que “el establecimiento de una política industrial es importante

¹³⁰ México frente a la crisis: hacia un nuevo curso de desarrollo. Economía UNAM, Vol. 6, N 18, marzo 2012, p 26

¹³¹ Durante el gobierno de Miguel de la Madrid se incluyó en el PND, el Programa Nacional de Fomento Industrial y Comercio Exterior, en el que se habla de las medidas para una mayor liberalización comercial.

para que las manufacturas vuelvan a ser el motor del crecimiento,¹³² ya que este sector ha disminuido su dinamismo en los últimos años.

La inclinación por el mantenimiento de la estabilidad macroeconómica en México tiene uno de sus pilares en el Consenso de Washington, lo que explica la preferencia del país por la disciplina fiscal, siendo la Ley Federal de Presupuesto y Responsabilidad Hacendaria el marco jurídico, “que convierte en mandato de ley el cumplimiento de las metas de balance fiscal, aun cuando el PIB y el empleo estén desplomándose”.¹³³ Bajo esta ley el impulso de una política industrial no es viable, dado que necesita de la intervención del gobierno vía financiamientos, entre otros apoyos.

La situación descrita hasta ahora nos muestra el detrimento de la estructura industrial interna. No obstante, las perspectivas actuales en torno a la economía mexicana sugieren que México es una de las economías emergentes con grandes perspectivas de crecer. Entre las características que sustentan esta hipótesis se encuentra la posición geográfica de México, así como la mano de obra barata en comparación con China, país que últimamente ha subido sus costos laborales. Además, la estabilidad macroeconómica le da a México competitividad en cuanto a la atracción de capitales. Tomando todo esto en consideración, se puede decir que la estabilidad de México, si bien es un atractivo de IED, no ha coadyuvado a la formación de un mercado interno fuerte, capaz de insertarse competitivamente en el entorno internacional, sin considerar los bajos costos salariales, ventaja que no es competitiva en el largo plazo. Por ende, las perspectivas que se han venido dando no son sostenibles.

2.6.2. Tipo de cambio de México

La adopción del sistema de tipo de cambio flexible en México se anunció en diciembre de 1994 como un acuerdo para abrir la banda de flotación en 15%, hecho que provocó una gran devaluación debido a la salida de capitales. Sin embargo, a pesar de la adopción de un sistema de tipo de cambio flexible, la

¹³² Verónica Gascón, “Requiere País un eje de política industrial”, Sección Negocios. *Reforma*, 1 de octubre del 2012.

¹³³ José Luis Calva (coordinador). *Políticas Macroeconómicas para el desarrollo sostenido. Análisis Estratégico para el desarrollo*, Volumen 4. Juan Pablos Editor, México, 2012, p. 16

situación actual indica una clara estabilidad del tipo de cambio nominal.¹³⁴ Al respecto se destaca, que el tipo de cambio en México no se obtiene como una relación de precios, sino más bien se determina en torno a los movimientos de los capitales financieros.

Un aspecto que afecta la flexibilidad del tipo de cambio, es la política monetaria restrictiva que tiene como uno de sus objetivos la reducción de la inflación. Esta política, ha priorizado el establecimiento de tasas de interés por arriba de la de Estados Unidos con el objeto de reducir la cantidad de dinero en la economía, atraer capitales y con esto reducir la inflación. En consecuencia ha prevalecido la apreciación de la moneda. De ahí lo que se mencionó antes, de que el régimen cambiario esté determinado por la entrada de capitales y no por el diferencial de precios.

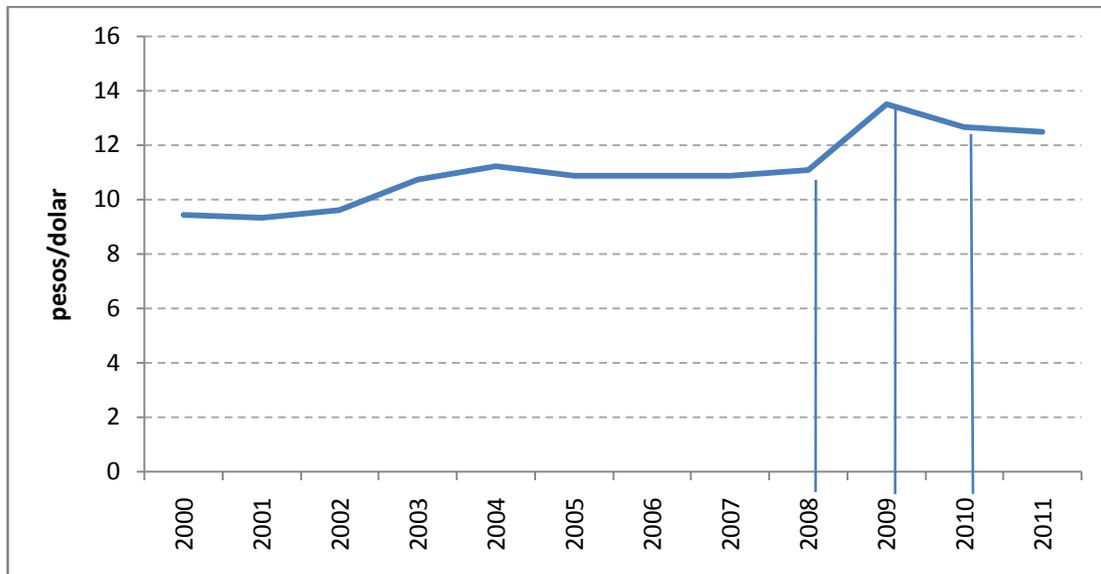
La situación anterior nos coloca en una situación poco competitiva con respecto al sector externo, ya que la apreciación del tipo de cambio tiene efectos negativos en la balanza de cuenta corriente, cuyo déficit se financia por la entrada de capitales que se sostiene por mantener las políticas restrictivas. No obstante, en momentos de crisis, la salida de capitales puede provocar un gran desequilibrio en la balanza de pagos, por lo que esta política no es sostenible. Otra historia sería si el tipo de cambio flotara libremente en torno al diferencial de precios, de tal forma de que la balanza de cuenta corriente no necesitara de la financiación del capital extranjero para sostener su equilibrio, ya que la devaluación del tipo de cambio aumentaría las exportaciones y reduciría las importaciones.

La gráfica 36 ilustra el comportamiento del tipo de cambio del 2000 al 2011. De este modo, se observa que durante la crisis el tipo de cambio experimentó una devaluación, lo que prueba la vulnerabilidad con respecto al sector externo. No obstante, en acorde con la inclinación de la estabilidad del tipo de cambio para atraer capital se realizaron operaciones de mercado abierto para provocar la apreciación del tipo de cambio. Estas operaciones incluyen subastas de dólares

¹³⁴ Para una explicación más clara de la diferencia entre estable y flexible ver: Arturo Huerta, *Por qué no crece la economía mexicana y como puede crecer*, Ed. Diana, México, 2006.

por parte del Banco de México para evitar la devaluación del tipo de cambio; hecho que confirma el control que se tiene sobre esta variable.

Gráfica 36. México: Tipo de cambio nominal 2000-2011



Fuente: Elaboración propia con base en datos de la UNCTAD

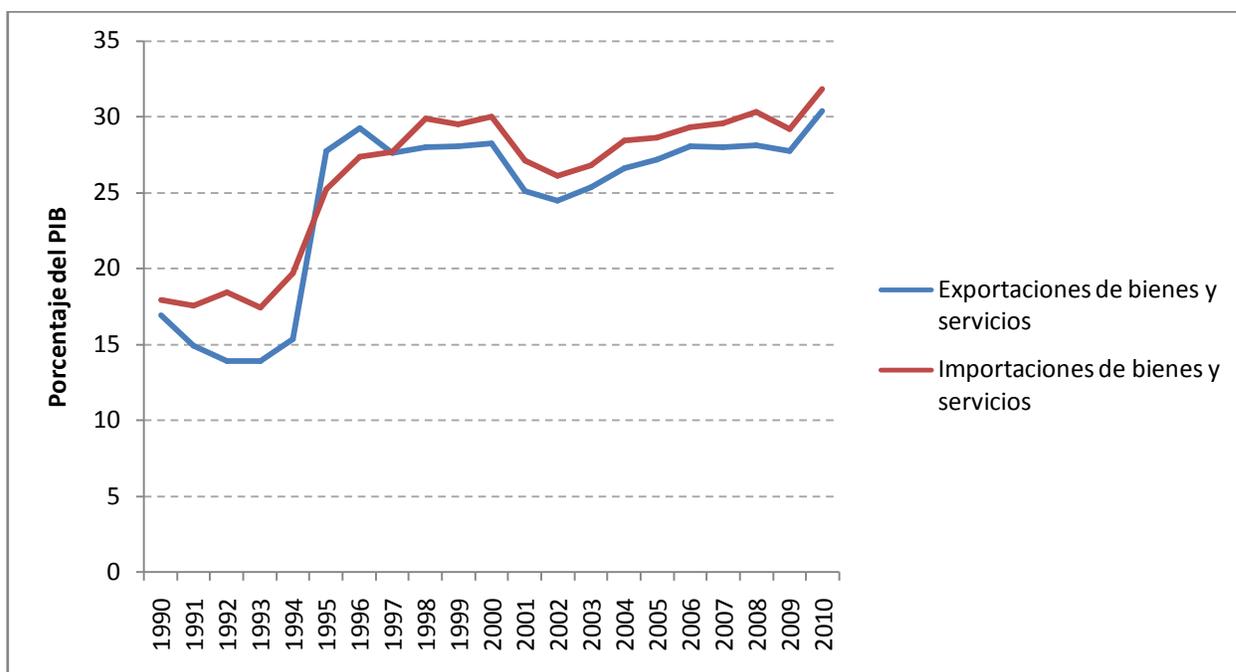
2.6.3. Composición de las importaciones de México

La mayor apertura comercial desde la década de los ochenta condujo a un aumento de las exportaciones y de las importaciones en México. De esta forma, la participación de estas variables en la actividad económica ha crecido en los últimos años como se observa en la gráfica 37. Destaca al respecto, que no sólo las exportaciones han pasado a ser parte importante del PIB, sino también las importaciones, situación que reduce el efecto neto, dado que se importan insumos para manufactura que después de ser procesados se exportan. Por ende, la apertura comercial cambió la estructura industrial del país llevándonos a una mayor dependencia con el exterior. De tal modo que el modelo denominado por algunos autores, como importador-exportador, que cobró mayor intensidad con la firma de TLCAN aún se sigue observando.

El modelo importador-exportador supone una nueva vinculación de las importaciones no sólo a la demanda interna sino también a las ventas externas. Este nuevo modelo, imprime una gran debilidad al crecimiento de la producción, aumenta la dependencia del sector externo del mercado internacional (especialmente del estadounidense) e implica un cambio de la

estructura manufacturera nacional, que se ha visto severamente desplazada y desarticulada por el aumento de las importaciones.¹³⁵

Gráfica 37. Exportaciones e importaciones como porcentaje del PIB. 1990-2010



Fuente: Elaboración propia con base en datos de la UNCTAD

En relación con este tema, cabe resaltar que el aumento del comercio no se explica a partir de la firma del TLCAN. Las siguientes estadísticas son una muestra clara de esto:

Entre 1994 y 2003 las importaciones mexicanas provenientes de Estados Unidos crecieron a una tasa media anual de 7.6%, pero en la década inmediata anterior (1984-1993) habían aumentado a un ritmo de ¡22.4%!; precisamente como efecto de la apertura que ya había sucedido en la economía mexicana. [...] Del lado de las exportaciones el efecto del Tratado tampoco ha sido lo espectacular que muchos suponen. Las exportaciones totales de México (no sólo las destinadas al TLCAN), excluido el petróleo, crecieron menos en el período 1994-2003 que en el decenio anterior (11.9 y 15.1 por ciento, respectivamente. Las exportaciones de la industria maquiladora crecieron 18% entre 1983 y 1993 pero sólo 13% entre 1994 y 2003. Las de la industria manufacturera no maquiladora entre 15 y 11 por ciento, respectivamente, y las de la industria automovilística en 22.5 y 15 por ciento en el mismo orden¹³⁶.

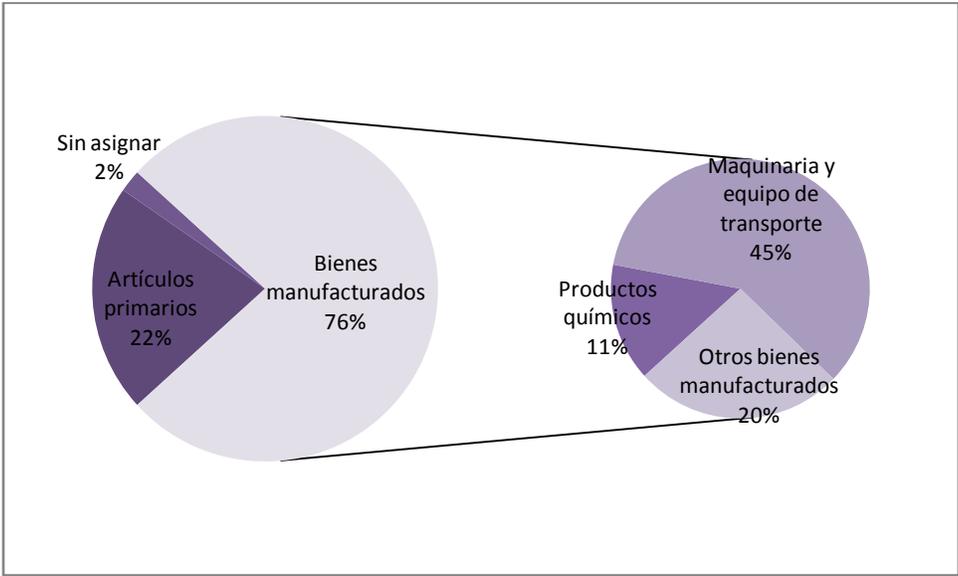
¹³⁵ María Elena Cardero y Luis Miguel Galindo. “Del modelo de sustitución de importaciones al modelo importador-exportados: evaluando la experiencia reciente”. En *México en el mundo: inserción eficiente. Agenda para el Desarrollo*. Vol.3, Miguel Ángel Porrúa, México, 2007, p. 41

¹³⁶ Antonio Gazol. “Diez años del TLCAN: una visión al futuro”, en *ECONOMÍAUNAM*, Vol.1. Núm. 3, UNAM, septiembre-diciembre 2004, pp. 13-14.

De esta manera se puede decir que el TLCAN formalizó lo que ya antes se venía dando, más no fue la pauta que desencadenó el mayor crecimiento de las actividades comerciales.¹³⁷

En este contexto se tiene que las importaciones de México se componen principalmente de bienes manufacturados -76% en 2011-. Dentro de estos bienes se encuentran las partes y accesorios para vehículos, que representaron 5% de las exportaciones totales de 2011, y los equipos para telecomunicaciones que contribuyeron con 7%. Las importaciones de autopartes se deben a la posición de México como ensamblador dentro de esta industria, dada la posición geográfica estratégica de México, quien comparte 3000 km de frontera con Estados Unidos (Véase gráfica 38).

Gráfica 38. Importaciones de México por categoría de producto 2011



Fuente: Elaboración propia con base en datos de la UNCTAD.

Asimismo, destaca la creciente importación de artículos primarios como porcentaje del total en el periodo 2000-2011, principalmente por la importación de combustibles. No obstante, los bienes manufacturados representan a lo largo de este periodo los principales productos de importación.

¹³⁷ Para mayor información con respecto a este tema consúltese el artículo de Antonio Gazol, *op.cit.*

Cuadro 63. Composición de las importaciones de México 2000-2011 (porcentajes)

	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Bienes manufacturados	83.42	86.88	85.87	85.69	84.74	83.43	82.55	76.26	77.51	80.35	79.49	76.49
Productos químicos	8.46	9.20	9.72	10.73	10.79	11.04	10.75	10.73	10.96	11.85	11.30	11.27
Maquinaria y equipo de transporte	49.72	52.25	50.43	49.03	49.23	48.14	47.68	42.22	44.55	47.04	47.23	45.35
Otros bienes manufacturados	25.24	25.43	25.71	25.93	24.72	24.24	24.12	23.32	22.00	21.46	20.97	19.87
Artículos primarios, piedras preciosas y oro no monetario	11.36	12.63	12.28	13.72	14.33	15.55	16.21	17.88	20.98	17.74	18.59	21.42
Sin asignar	5.22	0.49	1.85	0.59	0.93	1.03	1.24	5.85	1.51	1.90	1.92	2.08

Fuente: Elaboración propia con base en datos de la UNCTAD.

Cuadro 64. México: Estadísticas de importación por país de origen

País Socio	Millones de dólares			% de participación		
	2009	2010	2011	2009	2010	2011
Estados Unidos	112,434	145,007	174,356	47.97	48.10	49.69
China	32,529	45,608	52,248	13.88	15.13	14.89
Japón	11,397	15,015	16,493	4.86	4.98	4.70
Corea Del Sur	10,946	12,731	13,664	4.67	4.22	3.89
Alemania	9,727	11,077	12,863	4.15	3.67	3.67
Canadá	7,304	8,607	9,659	3.12	2.86	2.75
Taiwán	4,592	5,621	5,770	1.96	1.86	1.64
Malasia	4,036	5,276	5,610	1.72	1.75	1.60
Italia	3,147	3,997	4,983	1.34	1.33	1.42
Brasil	3,495	4,327	4,561	1.49	1.44	1.30
Otros	34,778	44,216	50,649	15	15	14
El Mundo	234,385	301,482	350,856	100	100	100

Fuente: Global Trade Atlas

Por otra parte, dada la naturaleza de las importaciones, estas no son destinadas principalmente al consumo final, sino que gran parte es utilizada en la actividad industrial. Esto indica una gran dependencia de la estructura industrial con el exterior, lo que no es rentable en el largo plazo. Por otra parte, el principal socio

comercial de México es Estados Unidos (Véase cuadro 64). Por lo tanto, dado que Estados Unidos es un país con una estructura industrial más articulada y competitiva que la de México, nuestra relación comercial con dicho país, es claramente desventajosa. Al respecto, cabe destacar que los artículos que más se importan de Estados Unidos son combustibles, minerales, aceites minerales, reactores nucleares, calderas, máquinas y aparatos eléctricos.

2.6.4. Composición de las exportaciones de México

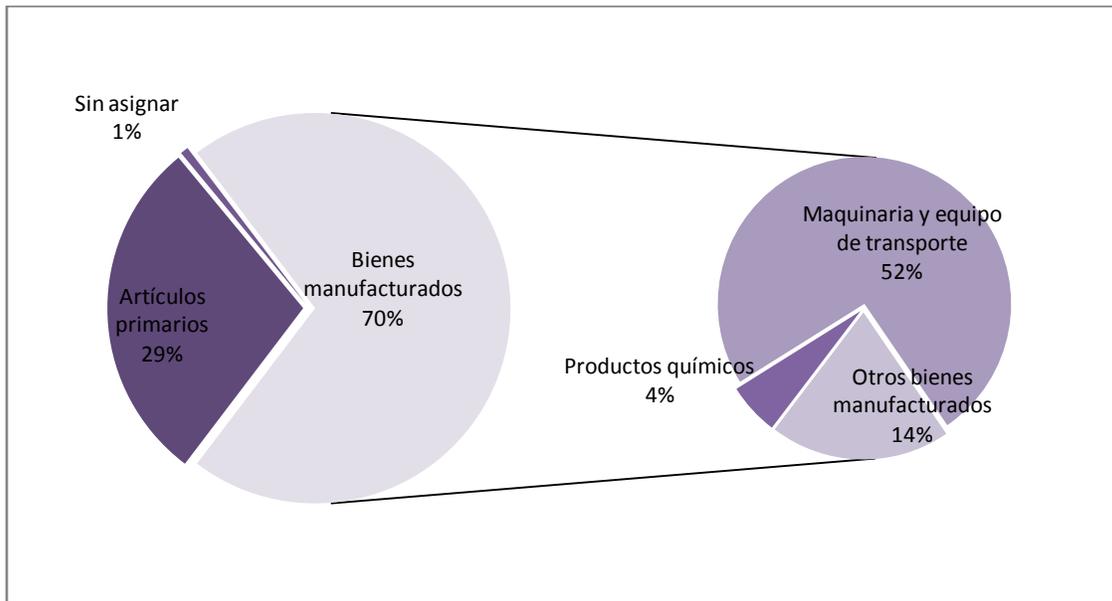
Las exportaciones de México se han diversificado con el tiempo. En la segunda mitad del siglo XX las exportaciones se componían principalmente de productos primarios, sin embargo, en los últimos años ha predominado la presencia de exportaciones de productos de bienes manufacturados (Véase cuadro 65). De tal modo que los bienes manufacturados representaron 70.68% de las exportaciones totales en 2011, siendo la maquinaria y el equipo de transporte el rubro con mayor monto de exportaciones (Véase gráfica 39). No obstante, las exportaciones de petróleo siguen siendo el grueso de las exportaciones con 14% de las exportaciones totales en el 2011.

Cuadro 65. Principales exportaciones de México al Mundo

Ranking	1980	1990	2005
1	Petróleo	Petróleo	Petróleo
2	Gas natural	Vehículos de motor	Vehículos de motor
3	Vegetales y frutas	Maquinaria de generación de energía	Equipo de telecomunicaciones
4	Metales no ferrosos	Frutas y vegetales	Receptores de televisión
5	Café, te	Metales no ferrosos	Partes de vehículos de motor
6	Pescado	Hierro y acero	Maquinaria de oficina
7	Vehículos de motor	Maquinaria eléctrica	Equipo de distribución de electricidad
8	Fibras textiles	Productos químicos orgánicos	Camiones
9	Productos químicos inorgánicos	Máquinas de oficina	Maquinaria eléctrica
10	Minerales metálicos	Manufacturas diversas	Circuitos eléctricos

Fuente: Shafaeddin, Mehdi y Gallaher, Kevin, *Policies for Industrial Learning in China and Mexico: Neo-developmental vs. Neo-liberal approaches*, Munich University, Alemania, 2008, p. 14.

Gráfica 39. Exportaciones de México por categoría de producto 2011



Fuente: Elaboración propia con base en estadísticas de UNCTAD

Por otra parte, los vehículos de motor también son un producto principal de exportación con 14% de las exportaciones totales en 2011, tomando en cuenta los vehículos para transportar bienes y también los que transportan personas de acuerdo con la clasificación SITC. Esta situación nos lleva de nuevo al modelo importador-exportador ya que las autopartes son de los bienes más importados. Además, cabe destacar que en los últimos años las exportaciones de bienes manufacturados como porcentaje del total ha disminuido en alrededor de 10%, mientras que las exportaciones de artículos primarios han aumentado (Véase cuadro 66). Esto se explica por las exportaciones de petróleo y el aumento del precio de este producto, ya que las exportaciones petroleras son de gran relevancia en el caso de México.

Cuadro 66. Composición de las exportaciones de México 2000-2011 (porcentajes)

	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Bienes manufacturados	83.50	85.11	84.02	81.42	79.87	77.02	75.64	71.69	72.86	74.68	74.52	70.68
Productos químicos	3.23	3.44	3.49	3.56	3.64	3.68	3.53	3.71	3.91	4.39	3.97	4.06
Maquinaria y equipo de transporte	59.29	60.36	58.86	57.01	55.60	53.23	54.08	51.30	52.75	53.97	55.58	52.58
Otros bienes manufacturados	20.97	21.31	21.67	20.84	20.63	20.11	18.03	16.69	16.19	16.33	14.97	14.04
Artículos primarios, piedras preciosas y oro no monetario	16.44	14.82	15.65	18.53	20.04	22.74	24.08	24.71	26.69	24.75	24.97	28.66
Sin asignar	0.05	0.07	0.34	0.05	0.09	0.24	0.28	3.59	0.45	0.56	0.50	0.67

Fuente: Elaboración propia con base en estadísticas de UNCTAD

Por otro lado, el principal destino de las exportaciones de México es Estados Unidos, siendo los productos que entran dentro del capítulo 85 del sistema armonizado los que más se exportan a este país, sin considerar las exportaciones petroleras (Véase cuadro 67). El capítulo 85 incluye las máquinas, aparatos y material eléctrico. Esta característica llama la atención en tanto que el capítulo 85 es el tercer capítulo con más importaciones provenientes de Estados Unidos, lo que es una muestra del comercio intraindustrial entre estos dos países. En 2011 se exportó un valor de 60,092 millones de dólares correspondientes a esta clasificación, mientras que se importó un valor de 20,623 millones de dólares. En relación con esto, cabe destacar que México tiene superávit en esta clasificación con Estados Unidos.

Un aspecto que llama la atención en el caso de México, es el posicionamiento de China en los últimos años como uno de los principales destinos de las exportaciones, ya que en 2007 este país ocupaba el décimo lugar como destino de exportación y en 2011 ya se colocó como el tercer destino de exportaciones.

Cuadro 67. México: Estadísticas de exportación por país de destino %

País Socio	Millones de dólares			% de participación		
	2009	2010	2011	2009	2010	2011
Estados Unidos	184,879	238,522	274,712	80.51	79.98	78.59
Canadá	8,375	10,616	10,674	3.65	3.56	3.05
China	2,216	4,198	5,965	0.96	1.41	1.71
Colombia	2,501	3,762	5,633	1.09	1.26	1.61
Brasil	2,447	3,786	4,891	1.07	1.27	1.40
España	2,393	3,678	4,819	1.04	1.23	1.38
Alemania	3,217	3,574	4,343	1.40	1.20	1.24
Japón	1,615	1,927	2,254	0.70	0.65	0.64
Reino Unido	1,254	1,735	2,160	0.55	0.58	0.62
Países Bajos (Holanda)	1,717	1,847	2,085	0.75	0.62	0.60
Otros	19,007	24,585	32,032	8	8	9
El Mundo	229,621	298,230	349,568	100	100	100

Fuente: Global trade atlas

Además, cabe destacar la posición geográfica y estratégica de México, que lo coloca como un centro de atracción de IED. De acuerdo con datos del Registro Nacional de Inversiones Extranjeras (RNIE) en 2011 se recibieron 20,357 millones de dólares por concepto de IED, siendo Estados Unidos el principal inversor con una inversión de 10,490 millones de dólares. Este hecho se explica por las empresas estadounidenses establecidas en México por la búsqueda de mano de obra barata. Por otro lado, para otros países México también es un punto importante, debido a que se puede tener fácil acceso al mercado de Estados Unidos, motivo por el cual, muchas empresas llegan a establecerse a México. No obstante, estas empresas importan una gran parte de los insumos que han de ser ensamblados en México, para que después de ser procesados se exporten. Al respecto, cabe resaltar el modelo de Alianza con Transnacionales (ACT) impulsado por la Agencia de Promoción de Inversiones y Exportaciones del gobierno (ProMéxico) en 2010, y que hasta ahora ha obtenido buenos resultados, como se menciona a continuación:

A través del modelo de Alianzas con Compañías Transnacionales, tan sólo en el último año (2011), se han llevado a cabo 37 encuentros de negocios, generando más de mil entrevistas.

ProMéxico ha pre-seleccionado 255 proveedores con potencial de hacer negocio en el corto y mediano plazos, y ya se han confirmado compras por 253 millones de dólares¹³⁸.

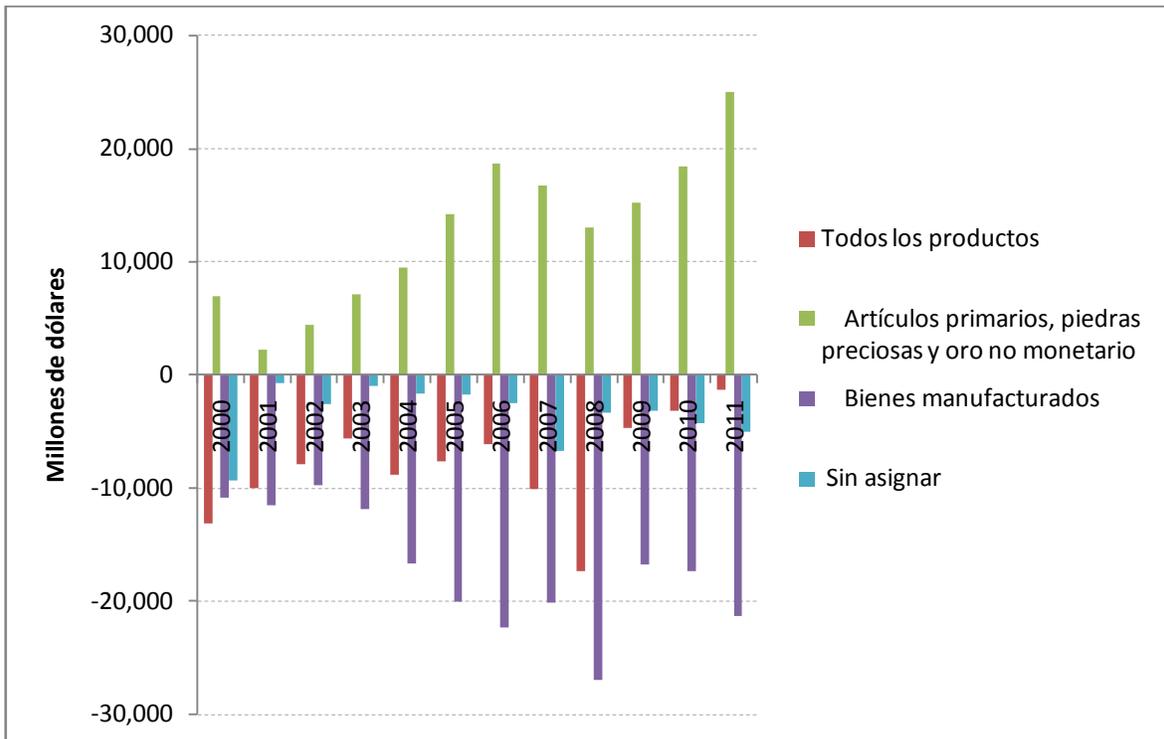
El modelo ACT es una gran iniciativa dado que ataca uno de los problemas de la cadena productiva nacional, que es el gran contenido de importaciones en los productos, al buscar la sustitución de importaciones por medio de proveeduría nacional. No obstante, la permanencia del IMMEX choca con esta iniciativa. En tanto que uno promueve la proveeduría nacional y otro la importación temporal para la exportación. Esto nos muestra la falta de una política industrial enfocada y alineada en torno al sector productivo nacional, ya que modelos como el de Alianza con Transnacionales deberían de ser propuestos y apoyados vía financiamientos a las empresas por parte del gobierno, para hacer más competitiva la proveeduría de las empresas.

2.6.5. Balanza comercial de México

La balanza comercial, al igual que en otros años, ha sido deficitaria en el periodo de análisis. Dicha situación histórica se explica por la vinculación de la economía mexicana con las importaciones, ya que como se ha analizado en los apartados anteriores las importaciones han constituido un elemento importante en la producción interna, además de que la demanda interna satisface muchas de sus necesidades comprando productos importados. No obstante, se observa en la gráfica 40 que en algunos años el déficit comercial disminuyó; situación que se debe al alza del precio de las materias primas, ya que como se vio en el apartado anterior el petróleo es el principal producto de exportación, sin embargo, a pesar de la situación favorable del petróleo, no se alcanza a cubrir el déficit de bienes manufacturados que en 2011 fue de -21,311 mdd, ni el déficit de la categoría sin asignar que fue de 4,987 mdd, ya que el superávit de los artículos primarios fue de 25,019 mdd.

¹³⁸ Boletín de prensa. "ProMéxico impulsa las exportaciones mexicanas a través de novedosos modelos de negocio." 8 de septiembre del 2011

Gráfica 40. Balanza comercial México. 2000-2011



Fuente: Elaboración propia con base en datos de la UNCTAD

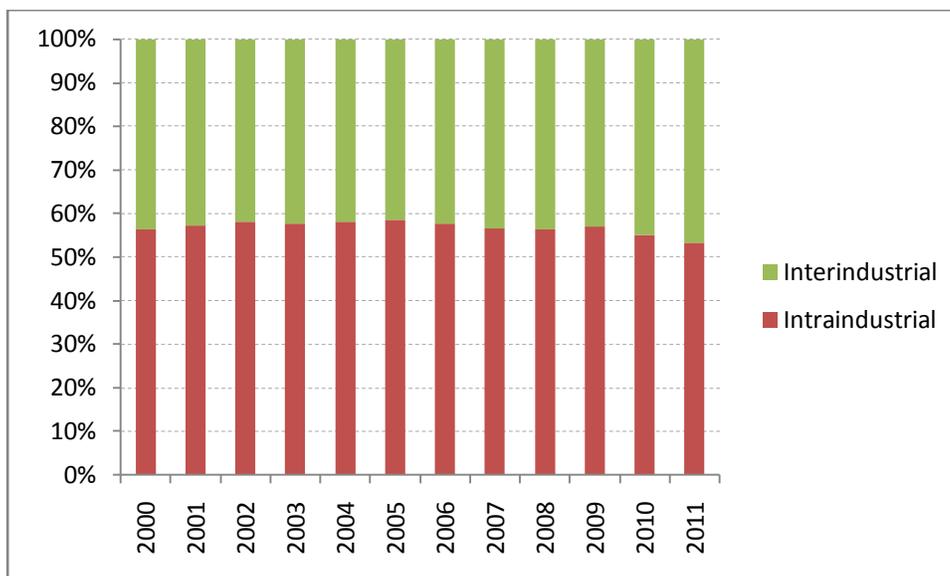
El país con el que México presenta mayor déficit es China con un monto de -46,283 mdd en 2011, siendo los artículos correspondientes al capítulo 85 del sistema armonizado los que presentan mayor déficit con un valor de -22,889 mdd. Es decir, aproximadamente la mitad del déficit con China se debe a los artículos que se exportan a Estados Unidos con el cual se tiene un superávit de 39,469 millones de dólares en este capítulo. Esto confirma de nuevo, la posición de México como ensamblador en relación con sus ventajas competitivas.

Los desequilibrios externos expresados por el déficit en la balanza comercial colocan a los países en una situación de mayor vulnerabilidad con respecto al exterior. En el caso de México, la vulnerabilidad se puede observar cuando se considera la dependencia de las exportaciones petroleras de México, dado que el precio de las materias primas es muy variable y es un recurso no renovable. Por ende, es necesario impulsar una política industrial que corrija el déficit en el sector manufacturero para darle mayor sustentabilidad al crecimiento económico del país.

2.6.6. Tipo de comercio de México

De acuerdo con la gráfica 41, la proporción de comercio intraindustrial en México corresponde a más de la mitad del comercio total. Este patrón es muestra de la línea que se ha seguido hasta ahora de la importación temporal para la exportación. De esta manera, se podría decir, que en México las ventajas competitivas que explican el comercio intraindustrial son los bajos costos laborales, la cercanía con Estados Unidos y el ambiente macroeconómico estable que beneficia la llegada de empresas a nuestro país. Por otra parte, el comercio interindustrial que es menos de la mitad del comercio total, se explica principalmente por las exportaciones petroleras, ya que como se observa en la gráfica 40 los productos primarios presentan superávit en el periodo de análisis.

Gráfica 41. Tipo de comercio México



Fuente: Elaboración propia

2.6.7. Inversión Extranjera Directa: México

Los motivos que llevan a las empresas multinacionales mexicanas a realizar inversiones en el exterior son principalmente la búsqueda de nuevos mercados y de mayor competitividad en una economía más abierta, así como la diversificación de riesgos. Este último motivo se refiere a la búsqueda de otros lugares donde

invertir que no sea Estados Unidos, con el objetivo de contrarrestar los problemas que surjan a causa de la inestabilidad de un país con la estabilidad de otros. Por citar un ejemplo, el caso de Cemex que empezó a invertir en el exterior para evadir la sensibilidad de la empresa, ante las recesiones de un ciclo económico. Asimismo, al invertir en otros países, si en algún país se encontraban en recesión, esta situación se compensaría con otro país que no estuviera en la misma situación.

Por otra parte, el patrón más común de inversión por parte de las empresas multinacionales mexicanas son las fusiones y adquisiciones. Por mencionar algunos ejemplos; la adquisición de la empresa estadounidense Weston Foods Inc.; además América Móvil adquirió 100% de la nicaragüense Estesa Holding Co.; y Carso Global Telecom compró la Compañía de TV cable de Perú. En lo que respecta a Cemex que es la empresa que lidera la inversión en materiales de la construcción, cabe destacar la adquisición de la empresa estadounidense Southdown en el 2000. Este suceso fue un gran paso para Cemex debido a que lo colocaba como el mayor productor de cemento en Norteamérica. No obstante, a lo largo de los años su internacionalización se ha intensificado de tal manera, que la mayor parte de sus ventas se concentran en el norte de Europa.

Además, en el cuadro 68 sobresale la diversificación sectorial de la IED proveniente de México que se da por medio de las empresas multinacionales. Asimismo, de 2003 a 2010 la IED acumulada en nuevos proyectos se concentró en construcción y materiales con 15% del total, seguido de las comunicaciones y de los alimentos y bebidas con 12 y 11 por ciento, respectivamente. Esta tendencia se observa también en la gráfica 42, ya que las empresas multinacionales con más activos en el extranjero son: Cemex, América Móvil y Carso Global Telecom; CEMEX pertenece a los materiales para la construcción, mientras que América Móvil y Carso Global Telecom pertenecen al sector de las telecomunicaciones. En este contexto, la IED proveniente de México se dirige en su mayoría a América Latina con 50% del total. No obstante, por países el

principal país receptor es Estados Unidos con 20% de la IED saliente seguido de Brasil con 16%; todo esto en 2010.¹³⁹

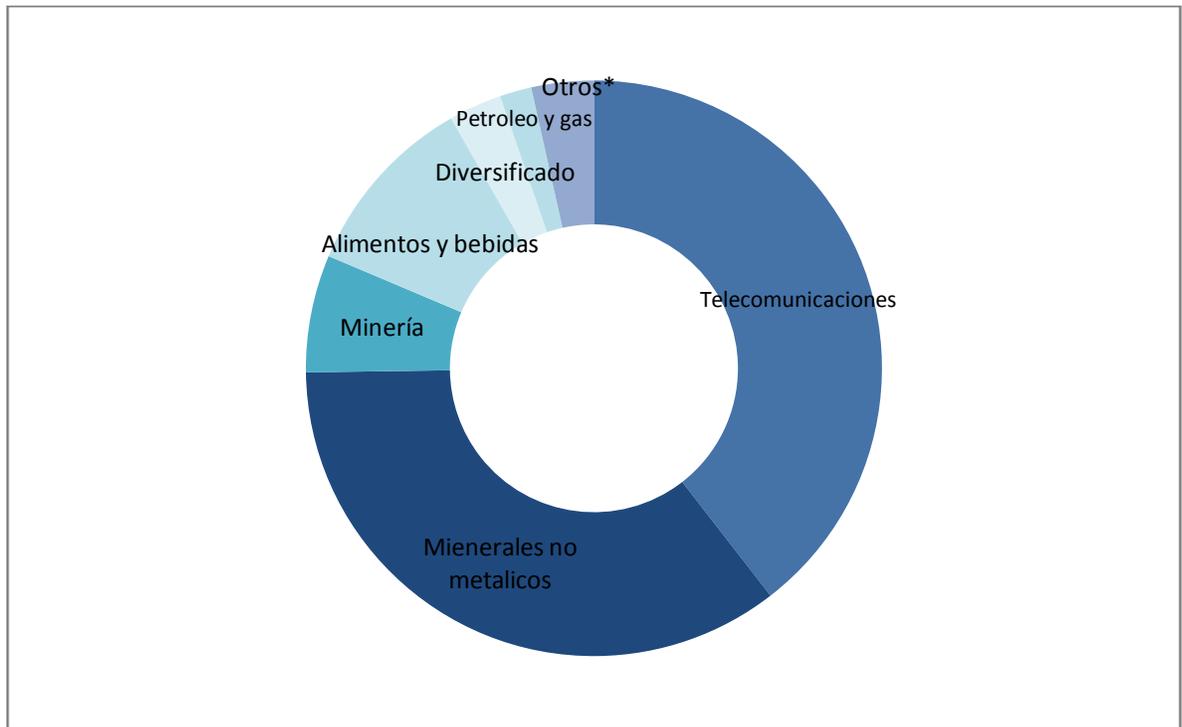
Cuadro 68. México: Top 20 de las multinacionales más importantes. (2009)

(Activos, Ventas y Empleados en el extranjero)								
Rank	Empresa	Industria	Activos		Ventas		Empleados	
			En el extranjero	Total	En el extranjero	Total	En el extranjero	Total
1	Cemex	Minerales no metálicos	39,607	44,565	11,954	15,139	32,419	47,624
2	America Móvil	Telecomunicaciones	29,470	34,671	19,314	30,209	36,314	53,661
3	Carso Global Telecom	Telecomunicaciones	16,891	28,201	6,724	16,037	22,827	77,715
4	Grupo México	Minería	7,742	13,187	2,381	4,980	6,498	23,026
5	Grupo FEMSA	Bebidas	5,222	16,156	5,673	15,080	35,647	127,179
6	Grupo BIMBO	Productos alimenticios	4,816	7,402	4,666	8,905	40,000	102,000
7	Grupo Alfa	Diversificado	2,759	8,273	3,169	8,850	12,109	52,384
8	PEMEX	Petróleo & gas	2,090	101,948		83,417	1,700	147,294
9	Gruma	Productos alimenticios	2,056	3,365	2,805	3,864	11,825	19,083
10	Grupo Televisa	Televisión, películas, radio & telecomunicaciones	1,565	9,687	595	4,007	1,856	24,362
11	Mexichem	Química & Petroquímica	1,520	3,084	1,491	2,350	6,527	9,372
12	Cementos Chihuahua	Minerales no metálicos	1,312	2,011	516	701	n.a.	2,762
13	Xignux	Diversificado	735	1,730	1,121	2,116	5,000	18,298
14	Industrias CH	Acero y productos metálicos	574	2,476	602	1,697	1,654	5,109
15	Grupo VITRO	Minerales no metálicos	397	2,499	480	1,836	3,205	16,807
16	Grupo ELEKTRA	Comercio al por menor	245	9,125	427	3,277	6,583	37,498
17	San Luis Corp	Autopartes	122	546	171	418	1,180	3,220
18	Interceramic	Minerales no metálicos	98	367	157	427	622	3,886
19	Accel	Productos alimenticios	87	186	179	217	1,313	1,787
20	Corporation Durango	Papel & productos de papel	76	1,149	92	787	205	7,400
Total			117,385	290,628	62,517	204,314	227,484	780,467

Fuente: Basave, Jorge. y María Teresa Gutiérrez-Haces, Impact of global crisis on Mexican multinationals varies by industry, survey finds. Diciembre 10, Instituto de Investigaciones Económicas, 2010.

¹³⁹ Datos obtenidos del reporte de Proexport Colombia. *Colombia y México en cifras*.

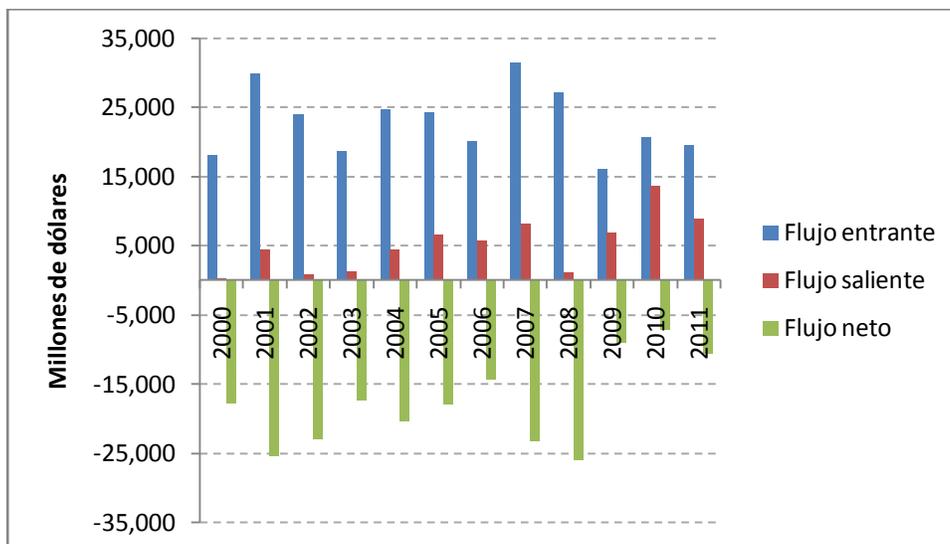
Gráfica 42. Activos en el extranjero de las empresas por industria.



*La categoría otros incluyen los sectores de papel & productos, química & petroquímica, acero y productos metálicos, comercio al por menor y autopartes.

Fuente: Jorge Basave y María Teresa Gutiérrez-Haces, *Impact of global crisis on Mexican multinationals varies by industry, survey finds*, Instituto de Investigaciones Económicas, december 2010.

Gráfica 43. México: Flujo de IED (neta, entrante y saliente)



Fuente: Elaboración propia con base en datos de la UNCTAD

En un análisis más general se tiene que en el periodo (2000-2011), el flujo neto de IED ha sido negativo, el cual ha disminuido en los últimos tres años. No obstante, esto no debe a un aumento de la IED saliente, sino más bien a una disminución de IED entrante ocasionada por la crisis (Véase Gráfica 43).

Ahora bien, sintetizando el análisis de México, se observa que las relaciones comerciales de México son en su mayoría intraindustriales. Su IED se ha visto reflejada a través de fusiones y adquisiciones de empresas extranjeras. El INB *per cápita* es de 6,180 dólares. En acorde con estas características se podría ubicar a México en la tercera etapa del IDP. Cabe destacar que de todos los países analizados, el comportamiento de México es el que más se asemeja a lo descrito por Dunning. No obstante, considerando en conjunto el análisis de todos los países podemos decir que la teoría del IDP no concuerda con el desarrollo de los países emergentes aquí tratados; en principio, por la heterogeneidad misma de las políticas analizadas; en segundo, por el estado actual de cada país en cuanto a estructura industrial y mercado interno se refiere; y por último, por la diferencia en sus relaciones con el exterior. De esta manera se identifican tres puntos que nos limitan para considerar esta teoría como la óptima en cuanto al desarrollo de los países subdesarrollados. No obstante, se considera que el desarrollo analítico y las variables consideradas por Dunning y Narula constituyen una herramienta importante para el estudio general de estas economías para ubicarlas dentro de un marco teórico.

Tomando en consideración, el análisis esbozado en el caso de México se tienen las siguientes conclusiones:

- Las políticas de liberalización económica se conjugaron con la ausencia de una política industrial que impulsara los sectores estratégicos para su eficiente inserción en la economía mundial.
- Las exportaciones de bienes manufacturados tienen un importante componente importado; hecho que se explica debido a la posición de México como plataforma de exportación hacia Estados Unidos, así como por la ventaja competitiva de México en términos de costos de producción.

En este mismo sentido, dichas ventajas explican el importante comercio intraindustrial que tiene México.

- La integración de México en la cadena productiva global está muy concentrada en Estados Unidos, país que es su principal socio comercial. Dicha situación, es muestra de la ausencia de integración de México con los otros países latinoamericanos así como con el resto de las regiones. Por ende, la economía mexicana tiene una alta dependencia hacia Estados Unidos.
- Las maquilas no han desarrollado un encadenamiento productivo que impulse el desarrollo industrial del país, dado que las importaciones han representado una parte importante de las exportaciones a lo largo de la historia de México.
- La política económica, al privilegiar la estabilidad macroeconómica del país, ha dejado el manejo de las variables económicas en un sentido que favorezca el desarrollo del mercado interno. De esta manera se ha priorizado la disciplina fiscal, la apreciación del tipo de cambio, y la inflación moderada.
- México necesita una política industrial, así como la aplicación de las medidas que se pueden adoptar dentro del marco de la OMC para poder compensar su situación en el mercado internacional.

Capítulo III.

La conformación del nuevo orden económico mundial: los BRIC y México como importantes agentes de la producción internacional.

3.1. Análisis comparativo de los BRIC y México

El análisis por país desarrollado en el capítulo anterior ha hecho evidente la heterogeneidad característica de cada estructura económica en el modo de gobernar, en la sistematización de los cambios ocurridos en la segunda década del siglo XX y en los resultados derivados de estas transformaciones, de manera que el común denominador de estos países sólo se encuentra en la generalidad de la liberalización económica. Por ende, en este apartado se pretende hacer un análisis comparativo de los resultados hasta ahora observados en los BRIC y México en un ambiente cada vez más globalizado.

Las reformas económicas si bien fueron aplicadas tanto en los BRIC como en México difieren en tiempo, causas, modo y alcance en el que fueron llevadas a cabo. Brasil y Rusia efectuaron estas reformas durante la década de los 90, mientras que en México la década de los ochenta fue la que presencié el inicio de las reformas. El caso de la India es en el factor del tiempo, hasta cierto punto, parecido al de México, debido a que es en la década de los ochenta cuando se empiezan las reformas de liberalización bajo el liderazgo de Rajiv Gandhi, siendo hasta 1991 cuando la liberalización se intensificó a causa de la crisis de la deuda. Por último, las reformas en China también difieren en tiempo, ya que se originaron a finales de la década de los setenta tras la muerte de Mao.

En lo que concierne a las causas por las que se efectuaron las políticas de liberalización, se tiene que India, Brasil y México adoptaron estos cambios, principalmente debido a los efectos de la crisis de la deuda que asoló a varios países en desarrollo durante la década de los ochenta. Por otra parte, Rusia experimentó la transformación de todo un sistema al pasar de una economía centralmente planificada a una economía de mercado. Mientras que China sigue teniendo una fuerte intervención del Estado pero con características singulares que han llevado a considerar que este país tiene un socialismo de mercado. Las condiciones en las que cada país llevo a cabo dicha transformación son diversas.

La Federación Rusa nace como tal a raíz de la disolución de la URSS en 1991. Esta disolución implicó para la naciente Federación Rusa la transformación del sistema centralmente planificado, que se había mantenido en la época de la URSS, en un sistema de mercado. El estancamiento económico de la URSS en la década de los ochenta condujo a Gorbachov a impulsar dos reformas esenciales que influirían fuertemente en la disolución de la URSS. Estas reformas son la Perestroika y el Glasnost; la primera se enfocaba en la reestructuración económica; y la segunda implicaba una mayor apertura política. Tomando esto en consideración, se puede decir que la principal causa de la adopción de un sistema de mercado en Rusia, fue el estancamiento económico que era notorio en los últimos años de la URSS.

Por otro lado, China impulsó las reformas que transformarían al país en una economía más abierta tras la muerte de Mao; las causas de la transformación se encuentran en el agotamiento económico tras el Gran Salto Adelante y la Revolución Cultural en la etapa comunista que habían conducido a China a un rezago social y económico de gran magnitud, en relación con otros países en desarrollo.

En lo que respecta a la forma en la que fueron aplicadas las reformas, se identifican dos modos: radical y gradual¹⁴⁰; el primero es característico de Brasil, México y Rusia; el segundo se identifica en China e India.¹⁴¹ La radicalidad de las reformas implicó un gran paso hacia un escenario con mayor competencia, lo cual en muchos sentidos no fue beneficioso para sus respectivas economías. En primer lugar, la liberalización significó la entrada a un nuevo ambiente de competencia cuando no se tenían las condiciones internas que les dieran a estos países cierta competitividad en un ambiente internacional. Es decir, la mayor apertura comercial colocó a la industria interna en competencia con industrias más desarrolladas, por lo que el desplazamiento de la producción nacional fue característico de estas

¹⁴⁰ Para efectos de este análisis se entiende por gradual, el proceso en el que se da el suficiente tiempo para desarrollar una estrategia de Estado en torno a la política comercial. O bien haciendo referencia al enfoque gradual de la liberalización financiera de la CEPAL, se tiene que este es aquel que da tiempo a las autoridades para desarrollar una política y un entorno institucional adecuado en el cual enfrentar los nuevos desafíos.

¹⁴¹ Se califican los cambios de India como graduales, ya que existe una estrategia puntual del Estado con la liberalización, así como una política industrial activa

reformas. Si a esto se le suma el proteccionismo que venían manejando estos países en décadas pasadas, se tiene como resultado la competencia entre una industria obsoleta y una industria avanzada.

En el caso de China, los resultados de la aplicación de las reformas de una forma gradual son claramente visibles en la dinámica económica actual de este país, ya que la gradualidad de estas reformas implicó un mayor desarrollo sectorial interno. Es decir, primero se atendió al sector agrícola, que concentraba la mayor parte de la población y posteriormente se impulsó la industria. De este modo se evitó el rezago del sector agrícola en la economía china. Aunado a esto, la liberalización, primero se dio en algunas zonas y fue hasta 2001 que se generalizó con la entrada de China a la OMC.

Por otra parte, la gradualidad en India se explica por la creación de un entorno institucional adecuado en el contexto de liberalización. En esta línea se encuentra la estrategia tras la liberalización, que buscaba la modernización a través de la importación de tecnologías, por lo que se crea un ambiente favorable para el impulso de las tecnologías de información. En este contexto se da la creación de zonas especiales libres de impuestos en las que se impulsan las industrias intensivas en tecnología. Por mencionar algunos ejemplos, la instauración del Parque Tecnológico de Hardware Electrónico y del Parque Tecnológico de Software en 1991, además de la creación de instituciones como la Comisión de Competencia de la India establecida en 2003.

Una explicación más a fondo entre la gradualidad y la radicalidad es el análisis de las reformas económicas de Rusia y China que hace Alexander Tarassiouk, quien menciona lo siguiente:

Las diferencias en los resultados de las reformas económicas radican en la aplicación de dos visiones distintas sobre las formas en las cuales el mercado puede actuar eficazmente en las condiciones contemporáneas. La primera visión parte de los principios de autorregulación de economía de mercado y de no intervención del Estado, por ello cuando llegó la hora de los consejos prácticos a países en transición, se ofreció el famoso paquete de políticas de “terapia de choque” (a este conjunto de conceptos teóricos y de recomendaciones prácticas Joseph E. Stiglitz, premio Nobel, lo llama la teoría fundamentalista de mercado”; Stiglitz, 2002:248). Tal teoría sirvió de un guión para el gobierno de Rusia durante sus reformas a partir de 1992. La segunda corriente enfatiza la importancia de una creación gradual de los verdaderos fundamentos de una economía de mercado, principalmente institucionales, y considera que esta creación actualmente puede ser eficaz sólo en los marcos de una estrategia general del desarrollo del Estado. Este concepto teórico y conjunto de políticas económicas fueron aplicados durante las reformas

en China (desde 1978), Polonia (en 1991), Hungría, Eslovenia y Vietnam, y, también – parcialmente- en algunos otros países. En la literatura al conjunto de estos conceptos y medidas se les denomina como “el pragmatismo económico consecuente”.¹⁴²

De acuerdo con este autor la visión del mercado de las economías influye en las acciones llevadas a cabo y por ende en los efectos en los países. Llevando esta idea al caso particular de los BRIC y de México, podemos decir que el caso México y Brasil es similar al que se plantea para Rusia. Por tanto, desde un análisis de perspectiva de mercado, se tiene que México y Brasil adoptaron la visión de que el mercado era autosuficiente para la regulación de la economía. Por otra parte, en China la intervención del Estado es fundamental y la liberalización misma entra como una estrategia de Estado como ya lo mencionó Alexander Tarassiouk. Mientras, en el caso de la India, si bien se ha profundizado la liberalización y el Estado no tiene una intervención muy fuerte, se identifica una regulación por medio de distintos institutos como son la Comisión de Promoción de IED y la Comisión para la Competencia.

En lo que respecta a la política industrial vista como las acciones llevadas a cabo para impulsar los sectores estratégicos, se encuentra que ésta difiere tanto en la formulación como en el alcance y por ende en los resultados obtenidos en los BRIC y en México. En el caso de Brasil se identifica una política industrial enfocada, a partir del sexenio de Lula, particularmente con el PAC. Por ende, la historia reciente de Brasil nos indica un cambio en la visión del mercado. Las políticas descritas en el caso de Brasil que implican, entre otros aspectos, la desgravación del IPI y la mayor protección en sectores clave como el automotriz, son la mejor muestra de esto. Por ende, se observa en este país una política industrial activa, contando con la participación del Estado a través de financiamientos y medidas que favorezcan a la industria.

En el caso de Rusia se encontró la reciente formulación de políticas industriales a favor de la diversificación de la economía, principalmente con un enfoque en las tecnologías médicas, nucleares y de la información, así como en la industria espacial y el software. Esto se da como resultado de la rápida transición

¹⁴² Alexander Tarassiouk, *op.cit.*, p. 390.

hacia una economía más abierta, que ha hecho visibles las desventajas de Rusia en un entorno más competitivo. Por tanto, el gobierno plantea la diversificación de la economía para ir superando la vulnerabilidad que representa tener un crecimiento prácticamente basado en las exportaciones de hidrocarburos.

En este contexto se da la adhesión de Rusia a la OMC, hecho que estimula, de algún modo, la diversificación de la economía, debido a que en el marco legal de dicha organización se tienen que respetar los principios como el de nación más favorecida, trato nacional, y además no se permiten los subsidios al sector agrícola, entre otras normas. Bajo esta línea el Estado ya no podrá intervenir en la fijación de los precios de petróleo como lo ha hecho hasta ahora, por ende se tendrá la necesidad de virar hacia otros sectores para replantear el modelo de crecimiento que se ha basado en la exportación de gas y petróleo. De este modo, la situación de Rusia en los próximos años es de especial atención con el objeto de identificar los efectos de la entrada de este país a la OMC en la economía.

En lo que respecta a la India, se identifica una política industrial que tiene como objetivo aprovechar las ventajas que pudiera traer la mayor apertura en la modernización de la economía. De este modo se crearon zonas económicas especiales para incentivar a la industria, principalmente a la de tecnologías de información, por lo que el efecto de la apertura ha sido positivo. Por tanto, en la India, la adopción de una política industrial tras la apertura comercial es un rasgo importante, en tanto que se persiguen objetivos determinados que vigorizan a la economía india, teniendo al sector servicios, en particular el software como su principal motor.

En China la política industrial también ocupa un papel esencial y sobresale una inclinación hacia lo que es estratégico y bueno para su desarrollo como prioridad ante cualquier política macroeconómica de estabilidad. Haciendo uso del sarcasmo de Enrique Dussel, cuando contrapone el caso de México y el de China, México ha sido el “mejor estudiante” ante las recetas dictadas por el Consenso y China el “peor”. Los resultados de este comportamiento son evidentes en la dinámica económica de China en comparación con la de México. Además, la política industrial de China se enfoca en sectores estratégicos para su desarrollo.

Por otra parte, se identifican medidas determinadas en torno a sus relaciones con el exterior, a través de la regulación de la entrada y salida de IED.

Por último se encuentra el caso de México, que se caracteriza por la ausencia de una política industrial, siendo el único país de los aquí analizados que carece de ésta. Es decir, en México se ha olvidado que “una estrategia de liberación comercial no significa dejar de diseñar políticas comerciales e industriales”.¹⁴³ Ahora bien, si consideramos los resultados que han tenido los BRIC en los últimos años, se demuestra que las estrategias de liberalización combinadas con determinadas acciones dirigidas a la industria son un factor importante en el desarrollo. No obstante, la actitud de México ante la liberalización ha sido ciertamente de descuido, ya que no se ha establecido una política comercial que tenga objetivos vinculados con acciones concretas; situación que llama la atención debido a la importancia del comercio en la actividad económica de México. La siguiente cita es un gran ejemplo de la ideología predominante desde la década de los ochenta. En los noventa el entonces dirigente de las negociaciones del TLCAN, Herminio Blanco, comentó que “el mejor proyecto de país es no tener proyecto de país y dejar que el mercado moldee el mejor México posible”.¹⁴⁴ El resultado de esto han sido menores tasas de crecimiento y una mayor vulnerabilidad externa. En términos más generales Dani Rodrik también ha comentado al respecto:

Los gobiernos que entienden el papel limitado (y posiblemente no convencional) que debe desempeñar la reforma comercial tienden a sacar el máximo provecho de ella; los gobiernos que ponen todas sus esperanzas en ésta para el crecimiento y desarrollo futuro probablemente se decepcionen¹⁴⁵.

De manera general, los distintos resultados de las políticas de los BRIC y de México se observan en el comportamiento de estos países ante la crisis. Al respecto, sobresale que los únicos países que no registraron tasas de crecimiento

¹⁴³ Penélope Pacheco López. “Liberalización de la política comercial y crecimiento económico de México”, *ECONOMIAUNAM*, vol. 2, núm. 4. 2005, p 84

¹⁴⁴ Citado por: Alberto Arroyo, “El TLCAN en México: Promesas, Mitos y Realidades”, en *Lecciones del TLCAN: el alto costo del libre comercio*, Alianza Social Continental-Red Mexicana de Acción Frente al Libre Comercio, México, 2003, p. 8.

¹⁴⁵ Dani Rodrik, “The Limits of Trade Policy Reform in Developing Countries”. *The Journal of Economic Perspectives*, vol. 6, No. 1. American Economic Association, 1996, p. 90

negativas durante ese período fueron India y China. Jorge Eduardo Navarrete describe esta situación como sigue:

En México la recesión fue particularmente profunda (diferencia máxima de 13.3 puntos porcentuales en las tasas de crecimiento) y sumamente prolongada (cinco trimestres consecutivos de contracción). En Rusia fue más profunda (caída de 19.4 puntos en la tasa de crecimiento) pero menos extendida (4 trimestres). Corea y Brasil resultaron menos afectados en términos de reducción de la actividad (pérdida de 10.0 y 8.6 puntos en las tasas trimestrales de crecimiento, respectivamente, y sólo tres trimestres de recesión)¹⁴⁶.

Tomando en cuenta los datos anteriores, se tiene que los países que aplicaron de una forma radical la liberalización económica son los que fueron más vulnerables ante la crisis económica, siendo Rusia y México los que resultaron más perjudicados dada la falta de una política industrial activa que fortalezca el mercado interno y reduzca la dependencia que tienen hacia el sector externo. En esta misma línea sobresale el comportamiento de Brasil, ya que si bien este país aplicó radicalmente la liberalización, se identifica actualmente un papel activo del Estado en el impulso del mercado interno, por ende el efecto en este país no fue tan negativo como el que se dio en Rusia y México. Asimismo, los efectos de la crisis en India y China son una muestra de la importancia de contar con políticas que apoyen el desarrollo del mercado interno, así como con las instituciones que regulen las relaciones con el exterior. Al respecto, destaca el comportamiento de la India que a pesar de tener una gran vinculación con el exterior por medio de las exportaciones de software, no llegó a registrar tasas negativas de crecimiento.

Un aspecto que conforma gran parte de esta tesis es el análisis comercial de los BRIC y de México en 2011. En relación con esto se presenta el cuadro 69 que resume parte de la información dada en el capítulo 2. Tomando esto en consideración, se observa un patrón similar en los casos de Brasil y Rusia, ya que estos dos países concentran la mayor proporción de sus importaciones en bienes manufacturados y sus exportaciones en artículos primarios. Este patrón se explica por la riqueza de Rusia y Brasil en recursos naturales, de modo que su comercio se rige por la ventaja comparativa de estos países en materias primas. En este sentido, cabe destacar que los principales productos de exportación dentro de los

¹⁴⁶ Jorge Eduardo Navarrete. "El BRIC, el BRICS y México", *ECONOMIAUNAM*, Vol. 8. No. 23, 2011, p. 59.

artículos primarios en el caso de Brasil son los minerales y los productos alimenticios, mientras que en el caso de Rusia son los combustibles.

Por otra parte, la participación de Brasil en el comercio total es la menor de los BRIC, dado que concentra 1.3% de las importaciones mundiales y 1.5% de las exportaciones totales, lo que le da una participación de 2.8% del comercio total de productos, mientras que Rusia concentra 4.3% del comercio mundial total, teniendo mayor relevancia las exportaciones. De este modo, cabe resaltar que el hecho de que Rusia tenga una participación de 2.7% de las exportaciones totales se explica principalmente por el aumento del precio del petróleo. En este contexto, llama la atención que China es el principal destino de las exportaciones de Brasil, lo que es una de las tantas muestras de la demanda de recursos naturales por parte de China. Por otra parte, los bienes manufacturados que importan Brasil y Rusia provienen de Estados Unidos y de China, respectivamente.

Cuadro 69. Análisis comercial comparativo 2011

Concepto	Brasil	Rusia	India	China	México
Principales bienes de importación	Bienes manufacturados 72%	Bienes manufacturados 80%	Artículos primarios, piedras preciosas y oro no monetario 60%	Bienes manufacturados 60%	Bienes manufacturados 76%
Principales bienes de exportación	Artículos primarios, piedras preciosas y oro no monetario 65%	Artículos primarios, piedras preciosas y oro no monetario 69%	Bienes manufacturados 54%	Bienes manufacturados 92%	Bienes manufacturados 70%
Principal origen de las importaciones	Estados Unidos 15.01%	China 16.31%	China 11.89%	Japón 11.16%	Estados Unidos 49.69%
Principal destino de las exportaciones	China 17.31%	Países Bajos 13.40%	Emiratos Árabes Unidos 12.63%	Estados Unidos 17.07%	Estados Unidos 78.59%
Saldo de la balanza comercial	29,795 mdd	123,460 mdd	-162,594 mdd	154,994 mdd	-1,273 mdd
Participación en las importaciones mundiales	1.3%	1.6%	3%	9.8%	2%
Participación en las exportaciones totales	1.5%	2.7%	2%	10.8%	2%

Fuente: Elaboración propia con base en datos de la UNCTAD y Global Trade Atlas.

En lo que respecta al comportamiento comercial de la India, se identifica en el cuadro 69, que es el único país de los aquí considerados en el que las importaciones de 2011 fueron principalmente artículos primarios. Dicha situación se explica esencialmente por dos razones: la importancia de la joyería en la producción del país, ya que el oro bruto es uno de los principales productos de importación; y la segunda razón es la necesidad de combustibles para sustentar su creciente población e industria. En cuanto a las exportaciones, éstas se componen principalmente de bienes manufacturados con poco valor agregado como prendas de vestir, aparatos eléctricos, aparatos para telecomunicaciones entre otros, lo cual se explica por los bajos costos laborales del país. En relación con este tema, sobresalen también las exportaciones de software por parte de la India, que son uno de los motores del crecimiento económico. Por otro lado, destaca, al igual que en Rusia, que su principal proveedor de bienes manufacturados es China, mientras que las exportaciones a su principal destino, los Emiratos Árabes Unidos, se componen de joyas.

Por otra parte, China y México tienen un comportamiento similar en sus importaciones y exportaciones, ya que en ambos casos estas variables se componen principalmente de bienes manufacturados. Esto se explica, en el caso de China por su papel como taller del mundo por diversos factores entre los que se encuentran: productividad, bajos costos laborales, la gran cantidad de mano de obra, logística, entre otros. Por otra parte, la posición geográfica de México coloca a este país como una plataforma de exportación hacia uno de los mercados más grandes que es Estados Unidos y a esta ventaja se le suman los bajos costos laborales que atraen a las empresas que quieren exportar hacia Estados Unidos. Por tanto, a grandes rasgos estos factores son los que explican la gran proporción de comercio intraindustrial con la que cuentan estos dos países.

Otro punto que es importante resaltar en el caso de China y México es el origen y destino de sus importaciones y exportaciones. En el caso de China se identifica una mayor diversificación en el destino de sus exportaciones, ya que sólo 17% de sus exportaciones se destinan a su principal socio comercial que es Estados Unidos. De este modo se refleja un mayor repartimiento entre sus demás

socios comerciales, situación que implica una mayor inserción en la economía mundial, así como una menor dependencia hacia un solo país. Por otra parte, en el caso de México casi 80% de sus exportaciones tienen como destino un sólo mercado que es Estados Unidos. Esta situación al considerarla en conjunto con la participación de las exportaciones en el PIB, que en los últimos años ha sido alrededor de 30%, refleja que una buena parte de la actividad económica depende de Estados Unidos. Por ende, la economía mexicana es muy vulnerable al comportamiento económico de Estados Unidos, de ahí los efectos de la crisis en México. Asimismo, destaca que la inserción de México en la economía global, se reduce principalmente a un mercado que es Estados Unidos.

En lo que respecta al origen de las importaciones de China y México, se observa una mayor diversificación. La variedad de proveedores se explica, en el caso de China por su papel como taller del mundo, mientras en el caso de México se explica por su lugar como el taller de Estados Unidos. Esto se debe a que en estos dos países se colocan empresas, con el objeto de aprovechar las ventajas de la explotación laboral para obtener bajos costos de producción.

Por otro lado, en lo que concierne a la balanza comercial se observa un comportamiento superavitario en el caso de Brasil, Rusia y China y los países que presentan déficit comercial son India y México. En el caso de Brasil y Rusia, el superávit comercial se debe a sus exportaciones de artículos primarios, mientras el superávit de China se debe a su papel como taller del mundo y el importante monto de las exportaciones manufactureras. Asimismo, cabe destacar que el superávit de China es el mayor de entre los BRIC con un monto de 154,994 mdd. Por otra parte, en el caso de México el déficit comercial indica la existencia de un debilitamiento industrial interno, debido a que se importan más productos de los que se exportan, y esos productos son principalmente bienes manufacturados. En esta misma línea, el déficit comercial de la India que es el mayor de entre los BRIC nos indica la gran demanda de artículos primarios de este país, debido principalmente a su creciente población, así como la debilidad de su estructura industrial, ya que se ha dado prioridad al desarrollo de las tecnologías de la información.

El comercio intraindustrial es otra de las variables importantes en esta investigación. En el cuadro 70 se observa el porcentaje que ocupa este tipo de comercio en el comercio total de los BRIC y de México en el periodo 2000-2011. En relación con este cuadro, el país con menor proporción de comercio intraindustrial es Rusia, ya que el comercio de este país se da principalmente, por su ventaja comparativa en combustibles. Por otro lado, México es el país que presenta un mayor comercio intraindustrial en todos los años. La explicación de este comportamiento se encuentra en los bajos salarios así como en los reducidos costos de transporte, dada la cercanía con Estados Unidos,¹⁴⁷ esto hace que empresas estadounidenses y de otros países se coloquen en México para aprovechar estas ventajas, de modo que este país ha tomado el lugar de plataforma de exportación hacia Estados Unidos.

Cuadro 70. Índice de Grubel-Lloyd para el caso de los BRIC y México %

Año	Brasil	Rusia	India	China	México
2000	40.80	23.27	40.13	44.56	56.37
2001	41.58	22.55	40.08	44.25	57.23
2002	41.92	20.40	43.58	43.64	58.19
2003	41.33	19.47	43.11	42.66	57.73
2004	38.91	18.84	41.20	42.71	58.07
2005	43.08	16.53	41.54	42.73	58.61
2006	45.22	16.84	37.19	42.70	57.63
2007	45.94	15.32	36.78	41.62	56.67
2008	45.16	14.01	36.65	40.69	56.28
2009	43.72	16.04	37.32	41.33	57.00
2010	39.82	14.01	36.14	41.15	55.10
2011	39.10	14.05	36.12	40.02	53.27

Fuente: Elaboración propia

El segundo país con mayor comercio intraindustrial fue China, sin embargo, es importante mencionar que la mayor parte del comercio de este país es interindustrial, dada la demanda de China de recursos naturales. Las causas del comercio intraindustrial en China se encuentran en los reducidos costos salariales así como en las economías de escala, dada el enorme aparato productivo que

¹⁴⁷ El comercio intraindustrial debido a los reducidos costos ya ha sido descrita por Grubel y Lloyd y se menciona en el capítulo uno de esta investigación.

tiene este país que últimamente se ha diversificado. Asimismo, el fenómeno de la subcontratación es una de las razones de que el comercio intraindustrial sea significativo en China. En lo que respecta a Brasil, el comercio interindustrial es el que tiene mayor relevancia, dada la ventaja comparativa de este país en recursos naturales, que a su vez son los principales productos de exportación. Por otra parte, la India es un país con una gran demanda de recursos naturales, mientras que su principal producto de exportación son los bienes manufacturados, por ende el comercio intraindustrial que se registra no es muy significativo.

El análisis del comercio intraindustrial de las economías emergentes ha puesto en evidencia la importancia del factor trabajo en las relaciones comerciales de países como China y México. Por ende, un aspecto que no se debe de pasar por alto es la productividad de este factor en relación con los salarios de estos países. Teóricamente se considera que hay una relación directa entre productividad del trabajo y los salarios, de modo que entre menor productividad de este factor menores son los salarios, y entre mayor productividad mayores son los salarios.¹⁴⁸ Además, en el ámbito internacional, de acuerdo con la teoría de la ventaja comparativa, los países tienden a exportar los productos en los que se tiene una productividad relativamente alta. Esta situación poniendo de ejemplo a China, Krugman la explica como sigue: “los países exportan los bienes en los que tienen una productividad relativamente elevada así que es de esperar que la productividad relativa general de China esté muy por debajo del nivel de su productividad relativa en sus industrias de exportación”.¹⁴⁹

Al respecto, cabe mencionar que Krugman escribió este libro en 2006, ya que no se debe de pasar por alto, que la productividad relativa general de China se ha elevado en estos años. Esta situación se observa en el hecho de que los salarios han estado aumentando últimamente, lo que es una muestra de que la productividad laboral ha mejorado. Tomando esto en consideración, se tiene otra muestra del desarrollo interno de China. Por otra parte, relacionando lo anterior con el caso de México, se tiene que la manufactura es el sector en el que se

¹⁴⁸ Para una explicación detallada de esta relación consultar capítulo 3 del libro *Economía Internacional. Teoría y Política* de Krugman.

¹⁴⁹ Paul Krugman, *op.cit.*, p 42.

posee una productividad relativamente elevada dentro del país, de modo que la industria manufacturera es la industria de exportación. Por ende, al tener Estados Unidos una mayor productividad laboral en la manufactura y por ende mayores salarios, le conviene importar esos productos de México, país que tiene salarios más bajos.

En este contexto, se considera importante mencionar los salarios de los BRIC y de México.¹⁵⁰ De acuerdo con la Oficina de las Estadísticas Laborales de Estados Unidos (Bureau of Labor Statistics), los costos salariales de China e India no son comparables con los de Brasil y México, debido a que el proceso de recolección no fue el mismo en los dos casos y a la poca información disponible de las oficinas de estadísticas de China e India. Se menciona esto con el objeto de tener en cuenta los posibles errores al momento de hacer la comparación (Véase cuadro 71).

Cuadro 71. Remuneraciones por hora en el sector manufacturero

País		2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
México	(dólares/hora)	5.59	5.31	5.26	5.61	5.88	6.17	6.47	5.70	6.23
	tasa de crecimiento %		-5	-1	7	5	5	5	-12	9
Brasil	(dólares/hora)	3.08	3.23	3.82	5.02	5.99	7.11	8.44	8.14	10.08
	tasa de crecimiento %		5	18	31	19	19	19	-4	24
China	dólares/hora	0.57	0.62	0.66	0.73	0.81	1.06	1.36	ND	ND
	tasa de crecimiento %		9	6	11	11	31	28	ND	ND
India*	dólares/hora	0.73	0.81	0.85	0.91	0.95	1.17	ND	ND	ND
	tasa de crecimiento %		11	5	7	4	23	ND	ND	ND

*En el caso de India los datos corresponden al sector manufacturero organizado lo cual correspondería a lo que nosotros denominamos sector formal.

Fuente: US Bureau of Labor Statistics

De acuerdo con el cuadro 71 para el año 2007, último año en el que se tienen datos para todos los países, las remuneraciones más bajas fueron en China

¹⁵⁰ Los datos de Rusia no se encuentran disponibles, no obstante esto no afecta el análisis, ya que como se ha visto la inserción de Rusia en la economía mundial gira en torno al sector energético y los salarios no constituyen un elemento fundamental en su análisis.

seguidas de India, México y Brasil. No obstante, las tasas de crecimiento de las remuneraciones son mayores para el caso de China y Brasil, dinamismo que se observa, en el caso China, en la disminución de la brecha salarial con respecto a México. En un artículo del FMI se explica que una de las principales razones por las que México ha aumentado su competitividad es el aumento de los salarios en China. Al respecto, el FMI menciona que “en 2003, el salario promedio en México medido en dólares era seis veces más alto que el de China, mientras que en 2011 los salarios en México fueron 40 por ciento superiores a los de China”.¹⁵¹ Dicha situación ha conducido a algunas empresas a una nueva búsqueda de países con menores salarios. Este comportamiento hasta cierto punto lamentable en cuanto a la búsqueda de las empresas por conseguir bajos costos salariales, lo describe de una manera más clara Loretta Napoleoni.

La explotación de la fuerza laboral en China ha tenido un gran impacto sobre los trabajadores occidentales [...] Pronto, para competir los trabajadores occidentales se vieron forzados a bajar más sus salarios. Las consecuencias de esta carrera hacia una competencia de menores niveles salariales, como los economistas la han definido, fueron desastrosas para los obreros en toda la aldea global. En tanto la deslocalización transformó al salario mínimo ganado en cualquier parte del globo en una especie de patrón internacional¹⁵².

El comportamiento de los salarios en los BRIC y en México, nos ha confirmado que este último sigue careciendo de una política que incentive el desarrollo interno, ya que los bajos salarios no son una ventaja sostenible en el largo plazo. Por otra parte, sintetizando el análisis comparativo comercial de los BRIC y México se tienen los siguientes puntos:

- El comercio de Brasil y de Rusia se basa principalmente en la ventaja comparativa de estos países en recursos naturales, de modo que es necesario impulsar la diversificación de estas economías. Por ende, los gobiernos de Rusia y Brasil han promovido políticas industriales que estimulan otros sectores a parte del primario.

¹⁵¹ *Mexico 2012 Article IV Consultation*. IMF Country Report No.12/317, November 2012, Washington D.C., p.22. Disponible en: <http://www.imf.org/external/pubs/ft/scr/2012/cr12317.pdf>

¹⁵² Loretta Napoleoni, “The Chinese Miracle, A Modern Day Industrial Revolution”, en *Cuadernos de trabajo del CECHIMEX*, UNAM, Enero-febrero de 2012, p. 8

- China y México tienen una composición similar de su comercio, dada la productividad en el sector manufacturero que tienen estos dos países en relación con otros. No obstante, China ha experimentado una mayor diversificación de su producción que México.
- El caso de India es muy particular, dada la importancia del software la dinámica del país. Asimismo, se identifica que este servicio es principalmente para la exportación. Por otra parte, resalta la creciente importación de combustibles por parte de este país para sostener su dinámica económica.
- El comercio de China como porcentaje del comercio mundial, sobrepasa en mucho a los demás países, ya que en 2011 este país representó 9.8% de las importaciones y 10.8% de las exportaciones mundiales, mientras que los otros países tuvieron una participación menor o igual a 3%, en estas dos variables. Este comportamiento refleja la integración de China en el comercio mundial como un agente importante en la red internacional de producción.

Por otra parte, el análisis comparativo de la IED saliente de cada país se dificulta, dada la diversidad de fuentes de las que se obtuvieron los datos para cada país. Además, en algunos casos se analizaron flujos y stock de IED, así como flujos acumulados, mientras que en otros se analizó la inversión en nuevos proyectos y a la industria a la que pertenecen las empresas multinacionales de cada país. Por ende, no es comparable la información obtenida en este rubro. No obstante, en relación con la bibliografía consultada y los datos obtenidos, se puede hacer una generalización del sector en el que están invirtiendo los BRIC y México.

De acuerdo con los datos presentados en el capítulo 2, el principal sector en el que Brasil y China invierten es el de servicios. No obstante, para fines de este trabajo nos interesa la IED ya sea en el sector primario o en el secundario. Entre estos dos sectores China y Brasil tienen al sector primario y particularmente a la minería, como el segundo en importancia después del sector servicios. Las razones por las que Brasil invierte en el exterior son principalmente la búsqueda

de nuevos mercados, de ambientes favorables a la inversión y de recursos naturales. Por otra parte, China sigue teniendo como su principal motor para la IED el aseguramiento de recursos naturales. En lo que respecta a Rusia se observa una concentración de sus inversiones en el sector energético, dada la ventaja de este país en ese sector. En el caso de México los principales sectores de destino son las telecomunicaciones y los materiales para la construcción. Por último, en la India se identifica en los últimos años una mayor propensión a la búsqueda de recursos, lo que se observa en la naturaleza de la inversión en nuevos proyectos. No obstante, la manufactura también concentra importantes montos de IED principalmente liderados por las empresas multinacionales provenientes de la India como Tata Steel. De hecho, hasta ahora se han identificado mayores montos en la IED en manufactura que en recursos naturales, sin embargo, la rápida industrialización de la India y su creciente población han conducido a este país a una mayor preocupación por el abastecimiento de recursos naturales. Esta situación la describe el Banco Central de la India como sigue:

Una característica común entre las empresas de los BRIC es que han estado tratando de mejorar el acceso a las materias primas así como el traslado hacia nuevos segmentos de activos estratégicos y el ascenso en la cadena de valor. No obstante, el petróleo, el gas y otras industrias basadas en recursos naturales son relativamente menos importantes en las salidas de IED de India en comparación con la de Brasil y China¹⁵³.

Resumiendo la información anterior se identifica un marcado interés dentro de los BRIC por el aseguramiento de recursos naturales, mientras que en el caso de México esta tendencia no se observa. Por otra parte, en México las empresas privadas son las que han liderado la IED saliente. De esta forma, cabe destacar que la IED saliente de México se concentra en los materiales para la construcción y las telecomunicaciones; sectores a los que pertenecen las empresas que realizan la IED, las cuales en este caso son Cemex y América Móvil. Esta simple diferencia nos conduce también a la falta de una política industrial en México, ya que no se identifica una estrategia más allá que meramente empresarial en la IED. Por otra parte, en el caso de los BRIC el Estado juega un papel directo e indirecto en la promoción de IED, ya sea por que las empresas que realizan la IED son

¹⁵³ Harun R Khan, *op.cit.*, p. 8

estatales o bien a través de financiamientos o de leyes que promueven la IED saliente, mientras que en el caso de México no se observa ningún apoyo estatal comparado con el de los BRIC.

En síntesis, el análisis de este apartado nos ha conducido a la conclusión de que existe una gran diversidad entre los BRIC y México en todas las variables consideradas en este estudio. Dicha diversidad se observa desde el ámbito de hacer política hasta en el modo de aplicarla y de manejar las variables relevantes en un contexto más abierto. Los resultados son evidentes con el actual dinamismo de cada una de estas economías y en su participación en la economía mundial, situación que se abordará en el siguiente apartado.

3.2. La cadena productiva global y la participación de los BRIC y México.

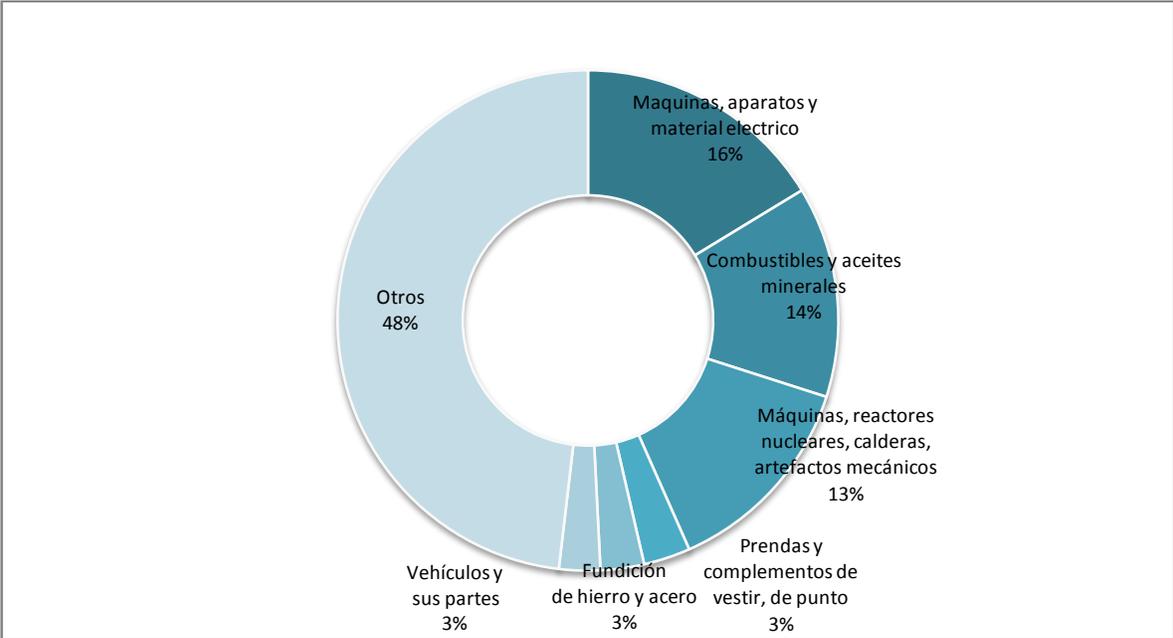
En los apartados anteriores se han desarrollado estudios por país; aquí se trata de conjuntar la información, con el objeto de identificar la importancia de los BRIC y de México en la economía mundial. De este modo, en este apartado se pretende hacer un análisis de la naturaleza de la participación de los BRIC y de México en la cadena productiva global. En esta línea, de acuerdo con la gráfica 44 que ilustra las exportaciones de los BRIC en conjunto, se observa que las máquinas y aparatos eléctricos son los productos que constituyen la mayor proporción de exportaciones de los BRIC, seguidos de los combustibles.

En el caso de los aparatos eléctricos se identifica a China como el principal proveedor y consumidor, no solo dentro de los BRIC, sino también de todos los países con 20.7% de las exportaciones y 15.1% de las importaciones mundiales. Dicha situación es una muestra del procesamiento de este tipo de productos que se efectúa dentro del país. Además, cabe resaltar la creciente productividad de China en la producción de este tipo de productos, hecho que se observa en el superávit de 94,802 millones de dólares en las máquinas, aparatos y material eléctrico.

En lo que respecta a los combustibles se tiene un caso similar, ya que Rusia no sólo es el principal proveedor de los BRIC, sino que también lo es de todo el mundo con 9.7% de las exportaciones mundiales. Al respecto, cabe

mencionar que China es el segundo consumidor a nivel mundial después de Estados Unidos de combustibles. Por último, los aparatos mecánicos también provienen principalmente de China, quien concentra 17% de las exportaciones mundiales de ese producto. En este capítulo se presenta un caso similar al de aparatos eléctricos en tanto que China es el segundo consumidor de esos productos con 9.4% de las importaciones mundiales. No obstante, en 2011 se registró un superávit de 154,450 millones de dólares

Gráfica 44. Principales productos exportados por los BRIC



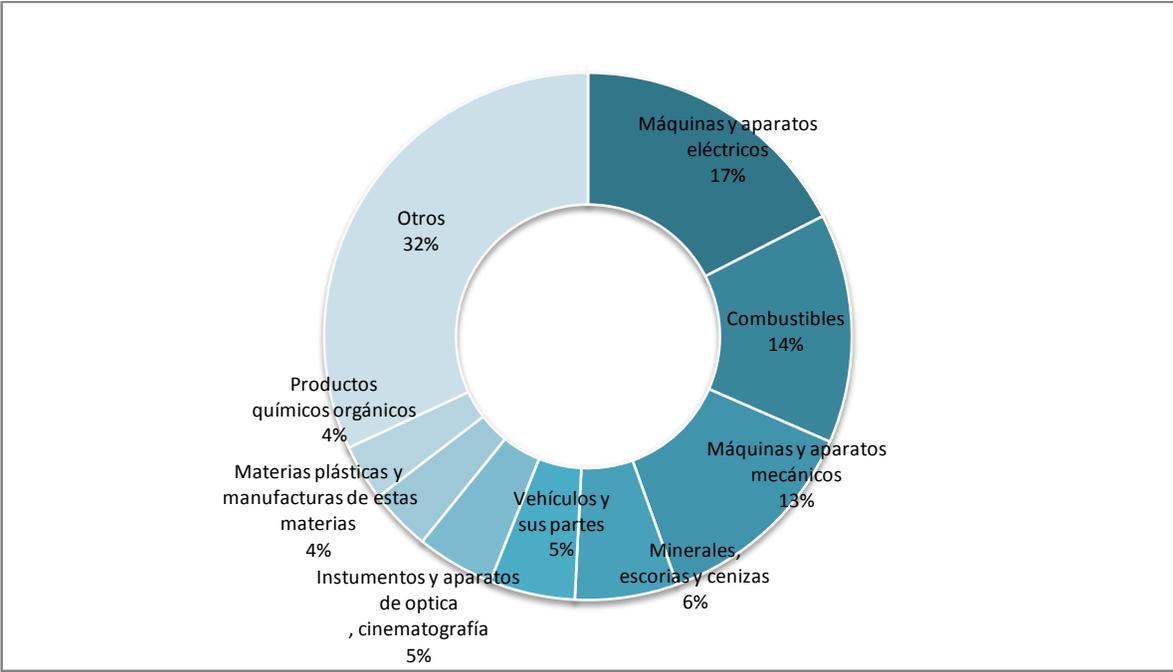
Fuente: Elaboración propia con base en datos de INTRACEN

Tomando en cuenta esta información se identifica una gran integración de China en la cadena productiva global principalmente como proveedor de aparatos eléctricos y mecánicos. Rusia y Brasil destacan como proveedores de las fundiciones de hierro y acero con 4.2 y 2.6 por ciento de las exportaciones mundiales, respectivamente. India ocupa un papel importante en la exportación de prendas para vestir de punto con 2.7% de las exportaciones mundiales totales.

Por otra parte, en la gráfica 45 se observa que hay un comportamiento similar en la composición de las exportaciones e importaciones de los BRIC. En relación con esta gráfica se puede decir que la importación de máquinas y aparatos eléctricos, se explica por la importancia de algunos países de los BRIC en la manufactura, principalmente por el papel de China como taller del mundo.

Asimismo, la importación de combustibles es un factor importante de estos países dado su creciente desarrollo económico, como ya se ha analizado anteriormente.

Gráfica 45. Principales productos importados por los BRIC



Fuente: Elaboración propia con base en datos de INTRACEN

Tomando en consideración las estadísticas anteriores, destaca de entre los BRIC el papel de China en la cadena productiva global. En relación con esto, sobresale que las relaciones comerciales de China se tienen con diversos países, situación que demuestra el grado de integración de China en la cadena productiva global. Asimismo, el dinamismo de India también ha llamado la atención. Por ende, se considera importante mencionar las características de la producción de estos dos países:

Las fábricas en China tienden a ser instalaciones de gran escala que se especializan en bienes manufacturados de bajo costo. En términos de valor, la mayoría de los productos que se importan a Estados Unidos provenientes de China incluyen lo siguiente: juguetes y artículos deportivos, artículos del hogar, computadoras y sus accesorios, equipo de telecomunicaciones, equipo de video, mobiliario del hogar y ropa de algodón. En India, la documentación requerida y las leyes laborales restrictivas y el suministro irregular de energía hacen menos común las fábricas a gran escala que en China. En lugar de usar grandes fábricas, una gran parte de la manufactura en la India se basa en la conjunción de conocimientos técnicos y bajos costos laborales para producir bienes. India parece tener una

ventaja competitiva sobre China en la manufactura de artículos como, celulares, autopartes, y artículos para vestir que son más complejos de construir¹⁵⁴.

Además en el caso de la India, se encuentran los parques tecnológicos de software que estimulan la exportación de éste. Por ende, se confirma que una de las ventajas de India que ha marcado su papel en la economía mundial, es el conocimiento técnico.

Por otra parte, en relación con las estadísticas analizadas, la integración de Brasil y Rusia en las cadenas productivas globales obedece a su importancia como proveedores de recursos naturales y no a los bajos costos laborales. De acuerdo con el cuadro 71, los costos de Brasil son más altos que los de China y México, de modo que los costos salariales no constituyen una ventaja que atraiga a los empresarios a producir en ese país. De esta forma, cabe resaltar la necesidad de la diversificación de estas economías, dada la dependencia de estos países en las materias primas. Dicha dependencia se observa en mayor grado en el caso de Rusia, situación que es ante todo el mundo visible.

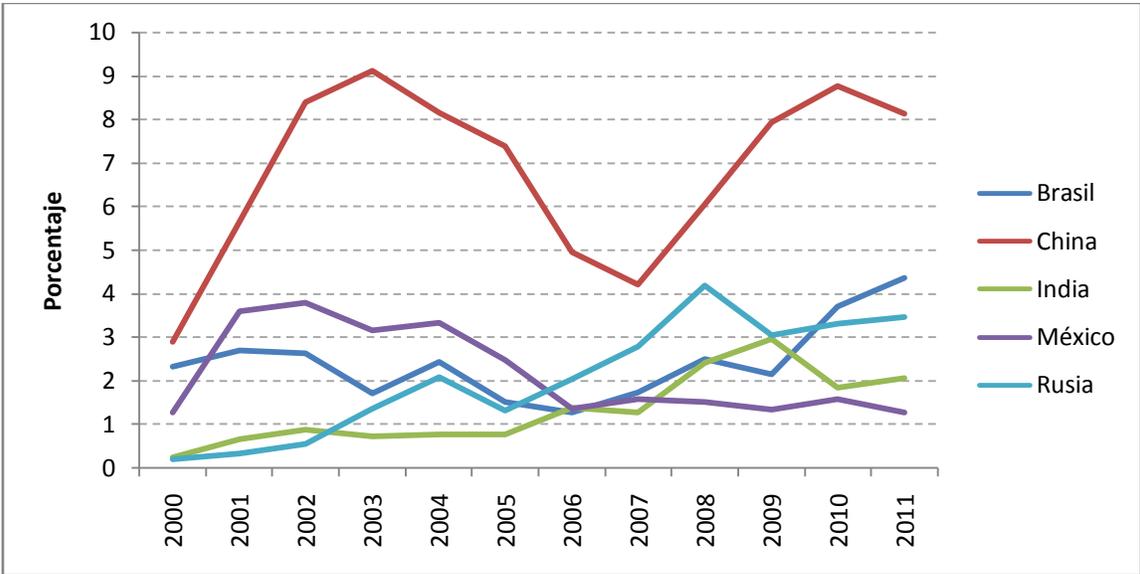
En lo que respecta a México, su participación en la cadena productiva global se explica esencialmente por las relaciones que tiene con Estados Unidos, ya que alrededor de 80% de la actividad comercial de México es con este país. Ahora bien, las relaciones comerciales de estos países se explican principalmente por la productividad relativa del factor trabajo en la industria manufacturera en México. Dada esta productividad le sale más barato a Estados Unidos producir en México que dentro de su territorio, ya que los salarios en Estados Unidos son más altos, debido a la alta productividad de ese país en comparación con México. Si a esta ventaja se le suma la cercanía entre Estados Unidos y México, los costos de transporte no son significantes, de modo que se ha dado un patrón en el que Estados Unidos se dedica a la producción de bienes intensivos en capital y en tecnología, mientras que México se dedica a la producción de bienes intensivos en trabajo. Esta situación ha conducido a que no sólo empresas estadounidenses se

¹⁵⁴ Anand Giridharadas, "India, Known for Outsourcing, Expands in Industry," *The New York Times*, Mayo 19, 2006, Disponible en www.nytimes.com/2006/05/19/business/worldbusiness/19factory.html (consultado en Mayo 11, 2012). Citado en "U.S. Imports from China by 5-digit End-Use Code 2005-2009" (U.S. Census Bureau), en Internet www.census.gov/foreigntrade/statistics/product/enduse/imports/c5700.html

instalen en el país, sino también a que empresas de otros países consideren a México como plataforma de exportación hacia uno de los mercados más grandes que es Estados Unidos. Todo esto implica una gran vulnerabilidad de la economía mexicana, dado su dependencia hacia el mercado de Estados Unidos.

Además de las relaciones comerciales, otro aspecto de gran interés en esta investigación es la IED. Por ende, la participación de la IED de los BRIC y de México, en el total mundial es otra de las variables que no debemos olvidar. En la gráfica 46 se observa que China es el país con mayor flujo de IED entrante de entre los BRIC y México. Asimismo, se nota cierta volatilidad en los flujos entrantes de IED hacia China. Esto se explica por la política estratégica de China en el ámbito de la IED. Al respecto, cabe destacar que esta variable no se rige por las leyes del mercado, en tanto que persigue el desarrollo de sectores estratégicos para el país. En este contexto, los proyectos de inversión siguen lo establecido en ciertos directorios que determinan los sectores en los que se puede invertir. De este modo, se entiende que la participación de China en la cadena productiva global a través de la IED entrante, se rige más por razones internas que externas, siendo esto una ventaja que coloca a la IED en un aspecto que coadyuve al desarrollo interno.

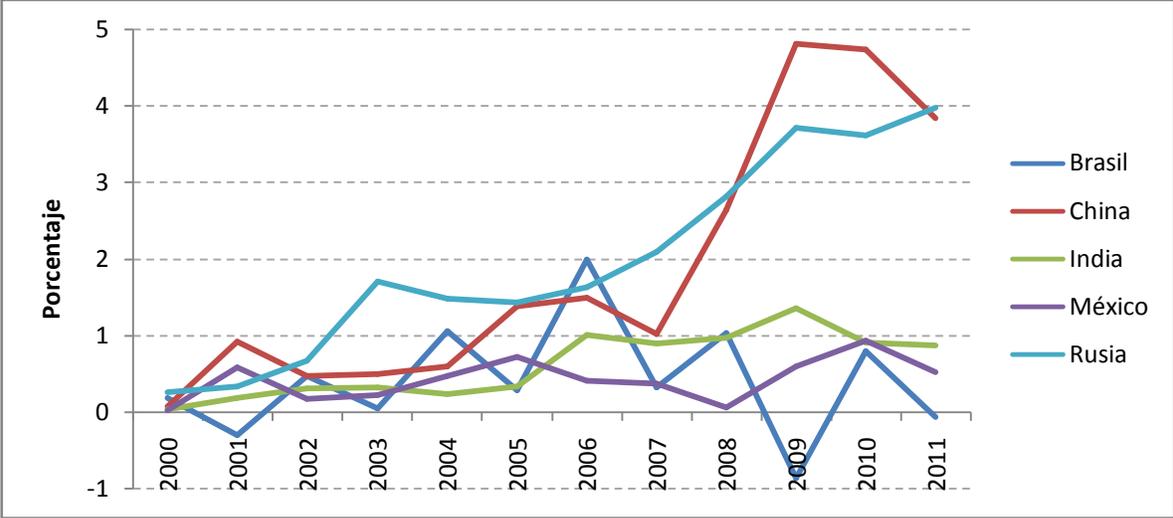
Gráfica 46. Flujo de IED entrante como porcentaje del total mundial 2000-2011



Fuente: Elaboración propia con base en la UNCTAD.

En lo que respecta a los otros países, se identifica un comportamiento más estable de la IED entrante, destacando la disminución de la participación de la IED entrante hacia México como porcentaje del total mundial. Este último aspecto se puede relacionar con los costos salariales bajos que se tenían en China, que hicieron que muchas empresas se desplazaran a ese país para disminuir costos. No obstante, la tendencia actual indica que la IED entrante a México crecerá, dado el aumento de los salarios en China, así como el alza de los precios del petróleo que implica que los costos de transporte suban, de modo que la producción en China para exportar hacia Estados Unidos ya no es tan competitiva como la de México.

Gráfica 47. Flujo de IED saliente como porcentaje del total 2000-2011.



Fuente: Elaboración propia con base en la UNCTAD.

Por otra parte, en lo que concierne a los flujos de IED saliente como porcentaje del total mundial, se identifica de nuevo a China como el país con mayor participación en esta inversión. Además cabe destacar el dinamismo de esta variable que pasó de una contribución de 0.02% en 2000 a una participación de 3.97% en 2011. No obstante, se observa una tendencia decreciente a partir de 2010, lo cual como en el caso de la IED entrante se debe a las reglas específicas de China en cuanto a la revisión y objetivos determinados en torno a la IED, de modo que no se aprueban todos los proyectos de IED.

Asimismo, se observa que la IED saliente de Brasil ha tenido una gran variabilidad en el periodo de análisis e incluso ha registrado una participación negativa en 2009; situación que se debe a la repatriación de capital así como a los préstamos otorgados por las filiales en el extranjero de sus empresas multinacionales a las empresas matrices durante la crisis. Por otro lado, se identifica una mayor participación de esta variable en el 2006 debido a la compra de Canadian INCO por parte de Vale. En el caso de la India y México su participación es similar, mientras que Rusia ha tenido una participación creciente y llegó a representar 3.97% del total, porcentaje algo superior a China que representó 3.84% de IED saliente mundial en 2011.

Por último, recapitulando toda la información hasta ahora analizada, con el objeto de definir la participación de los BRIC y de México en la economía mundial se ha llegado a las siguientes consideraciones:

Desde una perspectiva meramente económica, la importancia de los BRIC fue visualizada por primera vez por Jim O' Neill a principios del siglo XXI, partiendo de esta visión se planteó en este trabajo identificar la participación en la cadena productiva global de los BRIC y de México. Por tanto, se estableció como hipótesis que la participación conjunta y particular de los BRIC en las cadenas productivas globales es mayor que la de México, bajo el supuesto de que las políticas macroeconómicas e industriales de estos países han influido en el fortalecimiento de la cadena productiva nacional provocando una mayor integración a la cadena productiva global de los BRIC del 2000 al 2011.

En relación con los datos obtenidos, se observa que Brasil es el país que posee una menor participación en el comercio total, (considerando a los BRIC y a México), ya que mientras México tuvo una participación de 4%, Brasil contribuyó con 2.8% del comercio mundial total en 2011. En lo que respecta a la IED saliente de Brasil, se identifica también una menor participación que la de los demás países considerados, en 2011, de manera que en términos meramente numéricos se tendría que México tiene una mayor integración en la cadena productiva global que Brasil, más no en comparación con los demás economías de los BRIC.

Empero nuestro análisis carecería de profundidad, si la referencia para probar nuestra hipótesis se basara en las cifras obtenidas, ya que desde un principio se planteó la necesidad de considerar la política industrial para evaluar las cadenas productivas de los respectivos países. Tomando lo anterior en consideración, se puede explicar la baja participación de Brasil en el comercio mundial y en los flujos de IED, debido a la política industrial que se ha enfocado primordialmente en el desarrollo del mercado interno. No obstante, como ya se ha mencionado se identifica un papel estratégico de Brasil, principalmente para China, como proveedor de materias primas.

Volviendo a las cifras, se ubica a Rusia con una posición mejor que la de México, dado que su participación en el comercio mundial fue de 4.3% en 2011 y sus flujos de IED saliente han sido importantes en el periodo de análisis. Además, considerando el contexto de Rusia, se identifica una gran integración en la cadena productiva global de este país como proveedor de recursos naturales.

Por otra parte India tuvo una participación de 5% en el comercio total identificándose una estrategia enfocada a la exportación de las tecnologías de información, particularmente del software, de este modo se puede decir que dicha estrategia ha liderado el crecimiento económico de este país, dada la importancia de las tecnologías de la información en nuestros días. Aunado a esto, en relación con lo analizado en el caso particular de India, también se identifica una participación importante de las exportaciones de bienes de industrias ligeras, situación que se explica por los bajos costos salariales de este país.

En lo que respecta al caso de China destaca su gran dinamismo económico, que se explica por un conjunto de reformas singulares que se llevaron a cabo en el país para dar paso a una economía más abierta. A esto se le suman, las políticas que se han mantenido para impulsar el desarrollo interno, que se expresan en el estímulo a los sectores estratégicos, en la prioridad hacia un tipo de cambio competitivo, en la regulación de la IED, entre otros factores. En este contexto, se entiende que al hablar del grupo de los BRIC, China siempre resalta como la economía con mayor comercio, mayor flujo de IED saliente y entrante y mayor dinamismo económico. De este modo se puede decir que el desarrollo

actual de China no tiene igual, ni un modelo que lo describa, su integración en la cadena productiva global es incuestionable. La política industrial en conjunción con las políticas enfocadas al exterior, ha conformado un escenario mundial cada vez más dirigido hacia la economía de China. Loretta Napoleoni identifica tres factores como los esenciales en el caso de este país haciendo una comparación con la revolución industrial del siglo XVIII.

En el siglo XVIII Y XIX, una combinación de factores –no solo la invención de la hiladora Jenny- creó un nuevo equilibrio del comercio que proyectó a Inglaterra en el centro de un nuevo mundo industrializado. Estos factores fueron: La llegada de la máquina de vapor y Las Actas de Cercamiento (The Enclosure Acts), que forzaron a miles de campesinos a abandonar sus tierras y buscar trabajo en las fábricas. A finales del siglo XX, un coctel análogo de extraordinarios eventos revolucionó el sistema manufacturero global, colocando a China en el centro de un nuevo mundo industrializado y globalizado. Los ingredientes fueron: La crisis del sector agrícola en China, que forzó al gobierno de China a la introducción de la movilidad laboral dentro del país, hecho que resultó en un aumento a gran escala de la migración; la desregulación internacional –que después de la caída del muro de Berlín liberalizó los mercados mundiales; y un largo periodo de bajo precio del petróleo- que durante los noventa disminuyó el costo de la transportación de bienes¹⁵⁵.

En relación con este mismo país, destaca que sus relaciones comerciales se llevan a cabo con distintos países, además de la región asiática. Al respecto, es importante considerar la integración de China con las otras economías de Asia, situación que se observa, por ejemplo, en la cantidad de acuerdos de comercio preferenciales entre estos países, que de acuerdo con la OMC, en 2011 se tenían alrededor de 103 acuerdos, que es casi la mitad de los acuerdos que se tienen en todo el mundo.¹⁵⁶ Dicha integración no se observa en el caso de América Latina, particularmente con México y la región de Centro y Sudamérica, situación que coloca a la región en una mayor desventaja con la región asiática que se ha convertido en una región principalmente competitiva en el sector manufacturero. Esta situación Adhemar Mineiro la describe de la siguiente manera:

Por muchos años, y por una historia económica de dependencia, los países de una misma región, como nuestro caso sudamericano, se vieron más como competidores produciendo muchas veces los mismos productos, que como posibles economías que pueden complementarse, en lugar de agregar mercados de manera que sea posible constituir mercados a escala para la producción eficiente de las empresas locales¹⁵⁷.

¹⁵⁵ Loretta Napoleoni *op.cit.*

¹⁵⁶ *Statistical Yearbook for Asia and the Pacific 2011*. United Nations, Economic and Social Commission for Asia Pacific, p. 126

¹⁵⁷ Adhemar Mineiro. “De la crisis económica hacia una nueva política económica”. En *Perspectivas Progresistas. De la crisis mundial hacia una nueva política económica*. Friedrich Ebert Stiftung. Julio del 2011, p 35.

En síntesis, se podría decir que los BRIC juegan un importante papel en la economía mundial. Asimismo, cabe destacar que si bien los datos demuestran que la participación de Brasil en el comercio mundial es menor que la de México, dadas las medidas y características de cada país, esta situación puede cambiar en cualquier momento. En este contexto, han surgido algunos planteamientos de que la economía mexicana repuntará y que incluso podría rebasar a la de Brasil y a los demás países que integran a los BRIC con excepción de China en algunos años. Por mencionar un ejemplo, los analistas de Nomura dicen que México podría rebasar a Brasil como la economía líder en Latinoamérica dentro de diez años. No obstante, tendríamos que revisar los supuestos que sustentan esta hipótesis, los cuales se basan en las reformas que cada país impulsaría. En el caso de México estas reformas incluyen la laboral, energética, así como la ampliación de la base tributaria. Bajo estos supuestos y si la economía mexicana crece al tope de los estimados del organismo, mientras que la brasileña lo hace en la parte baja de lo previsto, en el 2022 México habrá sobrepasado la economía brasileña.¹⁵⁸ No obstante, si analizamos la política industrial que está siguiendo Brasil con un mayor enfoque al impulso interno, mientras que la política industrial brilla por su ausencia en México, surgen dudas respecto a estos planteamientos. Por ende, comparto la conclusión de Navarrete después de ver que México ha disminuido su participación en el mundo, por lo que advierte lo siguiente “La argumentación del estudio respecto de por qué México y, quizá Corea, deben sumarse al BRIC es circular y la conclusión final es negativa: el BRIC es el BRIC, y punto”.¹⁵⁹

3.3. La conformación del nuevo orden económico mundial en torno a las economías emergentes.

El panorama actual hace cada vez más notoria la importancia de las economías en desarrollo, en especial de las llamadas emergentes en el funcionamiento de la economía mundial. Al respecto, cabe destacar que el interés particular hacia las

¹⁵⁸ México podría desbancar a Brasil como mayor economía A.Latina: Nomura <http://mx.reuters.com/article/topNews/idMXL2E8J8IQE20120808> Miércoles 8 de agosto.

¹⁵⁹ Jorge Eduardo Navarrete, *op.cit.*

economías en desarrollo que estaban experimentando una dinámica económica interesante, tiene sus cimientos en la década de los ochenta, cuando Antoine van Agtmael usó por primera vez el término emergente. En este contexto, en la cumbre de Toronto del G7 se reconoce la necesidad de establecer un diálogo entre las economías emergentes, particularmente entre las asiáticas y las economías desarrolladas. No obstante, en la década de los noventa el G7 se concentró más en la incursión al Grupo de Rusia, quién ingreso al G7 en 1997. Es decir, a principios de la década de los noventa el interés de los países del G7 en las economías en ascenso se dirigió particularmente a Rusia, después de la ampliación del G7 a G8, fue cuando empezó a manifestarse el interés hacia otras economías emergentes. De manera que en 2003 se da el primer acercamiento exitoso como menciona Kirton:

En 2003, cuando después de siete años Francia volvía a ser sede de la cumbre del G8 (de acuerdo con el ciclo de presidencia rotativa, las sedes por país se repiten cada ocho años), tuvo lugar la primera iniciativa exitosa para propiciar la participación de las actuales potencias en ascenso. Francia invitó a los líderes de muchas de estas potencias reconocidas hoy en día a una reunión cumbre con los líderes del G8. Hu Jintao, presidente de China, aceptó con agrado la invitación, al igual que el resto de los líderes de potencias en ascenso también invitados. A ellos se sumaron muchos otros líderes de países pobres, en un esfuerzo por mantener el interés en el tema del desarrollo, definido de manera tradicional, y por aumentar la “representatividad” mundial, definida de una manera geográfica también tradicional.¹⁶⁰

Por otra parte y en relación con la importancia de las economías emergentes en la economía mundial, que ha suscitado su mayor presencia en la gobernanza global se encuentra el G20. Dicho grupo surge en el contexto de la crisis asiática en 1999 y reúne a economías desarrolladas y economías emergentes. Para este grupo uno de los temas centrales es la estabilidad financiera internacional, sin embargo, el papel de las cumbres responde a intereses más bien políticos que económicos.

Tomando lo anterior en consideración, podemos decir que si bien el origen de los BRIC se explica por razones económicas más que políticas, la actuación de estos países también ha tenido un alcance político en el ámbito internacional. Dicha actuación, reflejada en el interés del G7 hacia las economías emergentes,

¹⁶⁰ John Kirton. “El G20, el G8, el G5 y el papel de las potencias en ascenso”. *Revista mexicana de política exterior*, pp.171-172. Disponible en: <http://www.sre.gob.mx/revistadigital/images/stories/numeros/n94/kirton.pdf>

así como en la conformación del G20, surge casi paralelamente a las reformas económicas que condujeron a los BRIC a una mayor liberalización económica, es decir en el contexto de la década de los ochenta y noventa. No obstante, se ha formalizado más en los últimos años, particularmente a principios del nuevo siglo. Al respecto, cabe destacar que dentro del contexto de esta investigación nos quedaremos con el análisis económico en torno a las economías emergentes.

Por otra parte, enfocándonos hacia la conformación de nuevo orden mundial que se hace evidente tras lo analizado en esta investigación, se podría decir que el escenario mundial en el que actualmente nos movemos ha sido producto de tres crisis: La primera se refiere a la crisis de la deuda de los países en desarrollo que los llevó a adoptar las políticas de la liberalización y estabilización promovidas por los organismos financieros internacionales como el FMI. La segunda se refiere a la crisis de un sistema centralmente planificado que dio paso a una transición hacia una economía de mercado; esta situación se refiere al caso de China y Rusia. La tercera crisis a la que hago referencia es la del 2008, la cual evidenció el debilitamiento de las economías desarrolladas y la fortaleza de algunas economías en desarrollo.

En este contexto, Saúl Escobar identifica a las distintas formas de inserción en los procesos de globalización como uno de los motivos de los desequilibrios en la recuperación económica mundial.

El saldo de la crisis hasta ahora puede entonces resumirse así: los dos tiempos de la economía responden a dos modelos de desarrollo capitalista; la carrera la va ganando el modelo que a través del Estado logró controlar al mercado, y la va perdiendo aquél que no sólo subordinó el Estado al mercado sino que, además, cayó preso en la red de los grandes intereses financieros¹⁶¹.

Relacionando lo anterior con lo que se ha analizado en esta investigación, en la que se identifican los países dentro de los BRIC que tienen un Estado robusto con capacidad de diseñar políticas industriales y de brindar financiamientos en apoyo al mercado interno y a la internacionalización, se comprueba la validez del planteamiento que hace Saúl Escobar. De este modo, China e India que son los

¹⁶¹ Saúl Escobar. "La crisis mundial: Una cuestión de autonomías y velocidades". En *Perspectivas Progresistas. De la crisis mundial hacia una nueva política económica*. Friedrich Ebert Stiftung. Julio del 2011, p 45

países que han mostrado una política industrial integrada con la comercial, con el objeto de impulsar el crecimiento de sectores estratégicos, resultaron menos perjudicadas con la crisis económica de 2008, siendo China el país que ha mostrado un mejor comportamiento.

En este mismo sentido se identifica que Rusia y México fueron los países de los aquí considerados que más se perjudicaron por la crisis. Asimismo, destaca que en estos dos países la liberalización económica se dio de forma radical, como ya se ha expresado anteriormente. En este contexto, el Estado adquirió el papel de regulador, en vez de inductor de la economía, por lo que el resultado ante la crisis se relaciona con el planteamiento de Escobar. No obstante, cabe resaltar que Rusia ya ha identificado la necesidad de una política industrial que estimule la diversificación de la economía, por lo que no debemos de perder de vista el actuar de este país en los próximos años.

En lo que respecta a Brasil, se identifica una menor afectación ante la crisis en relación con Rusia y México. Dicha situación se explica por la participación activa del Estado en los últimos años a través de diversas medidas que estimulen el desarrollo del mercado interno. Por ende, en este caso también se da una relación con lo que dice Escobar.

Tomando lo anterior en consideración se puede decir que si bien se habla de la conformación de un nuevo orden económico mundial en torno a las economías emergentes, esta suposición tiene que limitarse a las economías que hasta ahora han sobresalido, de entre las cuales China es la que se encuentra por encima de la media, debido a las estrategias que ha manejado en torno a su inserción económica mundial. Asimismo, el actual dinamismo de los demás países que conforman los BRIC, que se ha dado entre otros factores, como resultado del aumento de la demanda de materias primas en el caso de Brasil y Rusia, así como por la creciente importancia de las tecnologías de la información, particularmente del software que ha impulsado el crecimiento de India, nos lleva también a considerar a estos países como economías cruciales en la economía mundial.

De esta manera, el actual panorama nos lleva sin lugar a dudas, al siguiente enunciado de Thomas Manz “El centro dinámico de la economía global se trasladó

obviamente hacia las llamadas “*economías emergentes*”.¹⁶² Es decir, la economía mundial ya no depende sólo de unas cuantas economías, por tanto es indispensable voltear hacia las economías emergentes.

¹⁶² Thomas Manz. “De la crisis mundial hacia una nueva política económica”. *En Perspectivas Progresistas. De la crisis mundial hacia una nueva política económica*. Friedrich Ebert Stiftung. Julio del 2011

Conclusiones

Al considerar el bagaje analítico que se ha desarrollado en esta investigación se llega a las siguientes consideraciones finales:

El modelo de Dunning considerado en este trabajo, no fue aplicable en todos los casos que se desarrollaron en esta investigación. Si bien el IDP es un referente teórico importante, ya que relaciona algunas variables como el tipo de IED, el nivel de comercio intraindustrial, la composición de las exportaciones e importaciones y el nivel de INB *per cápita* con el nivel de desarrollo de un país, la diversidad de los países que aquí se tratan hace que estos no encajen completamente en algunas de las etapas consideradas en el modelo. Asimismo, cabe destacar que lo que se hizo en esta investigación fueron sólo algunas aproximaciones para ubicar a los países en alguna etapa de desarrollo, dado que no se corrió ningún modelo econométrico que es más exacto en este sentido.

Dentro del marco conceptual, un término que fue importante en esta investigación fue el comercio intraindustrial. Al respecto, se llegó a la conclusión de que este tipo de comercio en el caso de los BRIC y de México, se da como consecuencia de los bajos salarios relativos en conjunto con los reducidos costos de transporte, por lo que las empresas llevan sus actividades de producción a otros países. Por tanto, lo que Grubel y Lloyd denominan procesamiento en el extranjero, es una de las principales razones que explican el comercio intraindustrial de los BRIC y de México.

En lo que respecta al marco histórico, se identificó la década de los ochenta como la que marcaría el inicio de los cambios que conducirían a las reformas que llevaron a cabo los BRIC y México. En Rusia y en China el periodo comunista dejó grandes estragos sociales y económicos que se relacionan con el subdesarrollo de estos países y de una manera estas condiciones llevaron a la transformación de sus economías. Por otra parte, México, Brasil e India sufrieron las consecuencias de la crisis de la deuda en los ochenta y estas condiciones impulsaron las reformas que después se aplicarían. Ahora bien los procesos de liberalización que experimentaron los BRIC y México difieren en forma, tiempo, alcance y resultados obtenidos, de modo que los países que llevaron a cabo el proceso de

liberalización de una manera radical como Brasil, Rusia y México han tenido un menor dinamismo en comparación con China e India, en los que se identifica un proceso de liberalización que se llevo a cabo de forma gradual.

Un aspecto de gran relevancia y que no debe de pasar desapercibido es el surgimiento de los BRIC a partir de una perspectiva económica realizada por Jim O'Neill. Es decir, se tiene que la conformación de los BRIC se debió principalmente a razones económicas y esto contrasta con su proceso de conformación real que ha priorizado temas de índole político y no tanto económicos. No obstante, la importancia de los BRIC en la economía mundial es ya ante todo el mundo visible.

De acuerdo con el marco analítico desarrollado en el capítulo II, la política industrial debe apoyarse de políticas macroeconómicas que estimulen el desarrollo industrial del país, tales como una política monetaria y fiscal contracíclica y un tipo de cambio competitivo. Dicha política industrial sólo se encontró en el caso de China, no obstante en los países como Brasil, Rusia e India, se tienen proyectos enfocados a impulsar los sectores estratégicos en el país. De esta manera, se puede decir que los BRIC tienen una política industrial activa, mientras que México no. A continuación se explican las conclusiones para el caso de cada país.

Las políticas industriales de Brasil que se han establecido desde el primer mandato de Lula han tenido un efecto positivo en el comportamiento de la economía de este país. De este modo si bien su proceso de liberalización fue radical en la década de los noventa, el enfoque hacia el mercado interno que se ha priorizado en los últimos años ha impulsado de nuevo la economía brasileña. En este contexto, la actuación de Brasil en la cadena productiva global se ha caracterizado por basarse en la ventaja comparativa que tiene en recursos naturales, de modo que este país se identifica como un importante proveedor de materias primas en la cadena productiva global. De esta manera, el tipo de comercio que predomina en el caso de Brasil es el interindustrial.

Del análisis de Brasil también sobresale su baja competitividad en bienes manufacturados. Aunado a esto han prevalecido desde la década de los noventa,

las políticas de estabilización macroeconómica que favorecen el mantenimiento de un tipo de cambio apreciado, situación que no ayuda mucho a la industria, ya que al tener un tipo de cambio apreciado las importaciones resultan más baratas. En este contexto, se ha presentado déficit en los bienes manufacturados en los años de análisis. El remedio para esta situación podría estar en las políticas que se han impulsado en los últimos años, no obstante el gobierno de Brasil debe de considerar cambiar su estrategia de estabilidad macroeconómica para que se promuevan políticas macroeconómicas contraciclicas que estimulen el desarrollo del mercado interno.

Ahora bien, de acuerdo con el comportamiento del comercio intraindustrial, de la IED saliente y de la composición de las exportaciones e importaciones, Brasil se ubicaría en la segunda etapa del IDP, sin embargo esto sólo es una aproximación, dado que el INB *per cápita* de este país en 2011 fue mayor que el que se considera en la etapa dos de este modelo.

En lo que respecta al caso de Rusia se llegó a la conclusión de que la inserción de este país en la cadena productiva global se basa en su ventaja comparativa en el sector energético, de modo que el dinamismo de la Federación Rusa se explica en parte por el aumento de los precios del petróleo en los últimos años. De este modo, se tiene que Rusia necesita diversificar su economía para poder tener un desarrollo más sustentable, dado que al depender de sus recursos naturales su situación es muy vulnerable ante cualquier movimiento de los precios del petróleo, además de que esos recursos no son eternos. En este contexto, el tipo de comercio en Rusia es principalmente interindustrial, dada la ventaja comparativa de este país en recursos naturales.

Ahora bien, al hacer la aproximación a alguna de las etapas del IDP, el caso de Rusia se ubicaría en la segunda etapa de este modelo, no obstante ésta solo es una aproximación basándonos en el estudio de Wladimir Andreff, dado que el comportamiento de Rusia no coincide en su totalidad con alguna de las etapas del IDP.

En el caso de la India se identifica al software como el principal motor del dinamismo que ha tenido el país. En este sentido, el gobierno ha propiciado el

desarrollo de la industria del software para exportación por medio de la creación de Parques Tecnológicos que a través de estímulos fiscales proporcionan un ambiente adecuado para la atracción de IED. De este modo se podría decir que la actuación de India en la cadena productiva global se hace a través, principalmente de las tecnologías de la información. Por otra parte, la producción de bienes manufacturados a bajos costos ha sido otra de las formas en las que India ha ingresado en la cadena productiva mundial.

Un aspecto que es importante en el caso de la India, y que de un modo ha influido en su actual dinamismo es la gradualidad en la que se llevaron a cabo las reformas que condujeron a una mayor liberalización económica, ya que el entorno institucional que se ha creado a raíz de esta liberalización, que se expresa en la creación de Zonas Especiales para la exportación, así como en los Parques Tecnológicos ha propiciado mejores condiciones para el desarrollo del país. De modo que, el dinamismo de la India y su creciente población han conducido a este país a aumentar su demanda de combustibles, situación que se refleja en sus importaciones.

Por otra parte, el caso de China es único dada la singularidad con la que se efectuó la transformación de un sistema centralmente planificado a una economía más abierta. En este sentido, destaca la gradualidad de las reformas que condujeron el proceso de liberalización; en donde dicha gradualidad ha sido uno de los factores clave en el éxito de China en su inserción económica mundial.

De acuerdo con el análisis comercial de China se encontró que la participación de este país en la cadena productiva mundial se da a través de la producción de bienes manufacturados, de modo que su comercio intraindustrial es una parte importante del comercio de este país. Por otra parte, destaca la demanda de recursos naturales por parte de China, lo cual se expresa en la IED saliente, así como en las importaciones. Dicha demanda se explica por el creciente desarrollo interno que tiene este país, así como por la cantidad de su población.

Por otra parte, un aspecto de gran relevancia en el éxito de China es el papel del Estado en el país, el cual toma el papel de inductor y no de regulador de

la economía, situación que se expresa en las acciones del Estado para impulsar el desarrollo interno. Por mencionar un ejemplo, la política cambiaria de China no está subordinada a perseguir la estabilización macroeconómica, sino más bien priorizar el fortalecimiento del mercado interno.

En el caso de México se encontró que su participación en la cadena productiva global se da a través del sector manufacturero. Asimismo, cabe destacar que esta participación se dirige en su mayoría al mercado de Estados Unidos. En este sentido la diversificación de las relaciones comerciales de México se hacen necesarias, para poder hablar de una inserción verdaderamente global, es decir que no esté concentrada en un solo país.

México fue el país de los aquí analizados que tuvo un tipo de comercio mayoritariamente intraindustrial. Dicho comercio se explica por las ventajas de este país en costos de producción, dado sus bajos costos salariales, asimismo dada su posición geográfica que lo coloca como una plataforma de exportación hacia uno de los mercados más grandes que es Estados Unidos. De este modo muchas empresas se trasladan a México para llevar a cabo su producción. En este sentido, cabe destacar que gran parte de la producción que se exporta es importada, situación que explica el alto porcentaje de comercio intraindustrial que presenta el país. Además, un aspecto singular de México es la ausencia de una política industrial, que ha sido una de las causas que han conducido a la debilidad del mercado interno.

Por otra parte, en el capítulo III se muestra que China ha aumentado su productividad, situación que se refleja en el aumento de sus salarios en los últimos años. En este sentido la brecha entre los salarios de México y China no tarda en cerrarse, siendo México el país que se quedará con menores costos salariales con respecto a China. En este contexto, la IED entrante a México ha estado creciendo particularmente en 2010 y 2011, dado que las empresas que se habían trasladado a China por las ventajas en términos de costos de producción, están volviendo a México en busca de menores salarios. Asimismo, el aumento del precio de los combustibles ha elevado los costos de transporte, por lo que México es más atractivo dada su cercanía con Estados Unidos.

Haciendo un análisis en conjunto de estos países, en relación con la participación del comercio de cada país en el comercio mundial, se encontró que Brasil es el país con una menor participación de los cinco países aquí analizados. No obstante, esto se explica dadas las medidas que se han implementado en los últimos años a favor del mercado interno. Por ende, esta situación se podría revertir una vez que estas medidas hayan alcanzado un nivel de desarrollo interno sustentable.

Tomando en cuenta las anteriores consideraciones se puede decir que la hipótesis de esta investigación se ha comprobado en parte dado que la participación particular de los BRIC en las cadenas productivas globales es mayor que la de México en todos los países con excepción de Brasil. No obstante, esto se debe a las medidas proteccionistas que se han establecido a raíz de la crisis del 2008 en Brasil. Al respecto, cabe destacar que no se considera que ésta sea una medida que afecte la economía brasileña, dado que se está priorizando el desarrollo interno. Mientras que la participación de México en el comercio mundial tiene sustentos muy vulnerables como los bajos salarios, situación que no es sostenible en el largo plazo. Por ende, no sería una sorpresa que Brasil vuelva a superar a México, en pocos años en su participación en el comercio mundial. En este sentido, se identifica que las políticas industriales han sido determinantes en el modo en el que se han insertado en la cadena productiva global. Asimismo podemos decir que se ha cumplido el objetivo general de esta investigación que es analizar los efectos de las políticas de liberalización y de la política industrial de los BRIC y de México en la cadena productiva nacional y global.

Por otra parte, después del análisis realizado en esta investigación se identifican claros problemas en el caso de México, en los cuales se podría trabajar para que el país repuntara como una de las economías emergentes al nivel de los BRIC. En este sentido se considera urgente trabajar en el desarrollo de una política industrial que impulse la articulación de la cadena productiva nacional, lo cual tendría un efecto dominó en la economía del país. Asimismo, se tiene que evaluar la política monetaria y fiscal restrictiva, en el sentido de que se tienen que impulsar políticas expansionistas que permitan el crecimiento de la economía.

Bibliografía

Agtmael, Antoine van, *El siglo de los mercados emergentes. Cómo una nueva clase de empresas de talla mundial se está tomando el mundo*. Editorial Norma, Colombia, 2007.

Andreff, Wladimir. “Las empresas multinacionales Rusas: Inversión Directa de Rusia en el exterior”, *ICE la Economía de Rusia*, Número 805, marzo 2003.

Arroyo, Alberto, “El TLCAN en México: Promesas, Mitos y Realidades”, en *Lecciones del TLCAN: el alto costo del libre comercio*, Alianza Social Continental-Red Mexicana de Acción Frente al Libre Comercio, México, 2003.

Antonio Villegas, Emma Delia. *El comercio intraindustrial de México con Estados Unidos con base en los capítulos 84, 85 y 87 del sistema armonizado (1990-2002)*, Tesis de licenciatura, Ciudad Universitaria, 2004.

Basave, Jorge y Gutiérrez-Haces María Teresa. *Impact of global crisis on Mexican multinationals varies by industry, survey finds*, Instituto de Investigaciones Económicas y VALE COLUMBIA CENTER ON SUSTAINABLE INTERNATIONAL INVESTMENT, december 2010.

Beausang, Francesca. *Third World Multinationals. Engine of Competitiveness or New Form of Dependency?* Ed. Palgrave Macmillan. Nueva York, 2003.

Blanchard, Olivier. “Continua la recuperación mundial a dos velocidades”, 25 de enero de 2011, en el blog del FMI sobre temas económicos.

Burange, L.G. y Yamini, Shruti. *A review of India's Industrial Policy Performance*. University of Mumbai, January 2011.

Callen Tim y Cashin Paul. “Assessing India's External Position”, en *India at the Crossroads. Sustaining growth and reducing poverty*, FMI, Washington, 2001.

Calva, José Luis (coordinador), *Mercados de Inserción de México en el mundo. Análisis estratégico para el desarrollo*, Vol. 3, Juan Pablos Editor, México, 2012.

Calva, José Luis (coordinador). *Nueva estrategia de Industrialización. Análisis Estratégico para el Desarrollo*, Vol. 7, Juan Pablos Editor, México, 2012.

Calva, José Luis (coordinador). *Políticas Macroeconómicas para el desarrollo sostenido. Análisis Estratégico para el desarrollo*, Vol. 4, Juan Pablos Editor, México, 2012.

Cardero María Elena y Galindo Luis Miguel. “Del modelo de sustitución de importaciones al modelo importador-exportados: evaluando la experiencia reciente”. En *México en el mundo: inserción eficiente. Agenda para el Desarrollo*. Vol. 3, Miguel Ángel Porrúa, México, 2007.

Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), *La inversión extranjera en América Latina y el Caribe*. Publicación de las Naciones Unidas, Chile, 2011.

Dunning, John H. y Narula, Rajneesh, *Multinationals and Industrial Competitiveness. A New Agenda*, Editorial Edward Elgar Publishing Limited, Gran Bretaña, 2004.

Durán, José y Ventura, Vivianne. “Comercio intrafirma: concepto alcance y magnitud”. *SERIE Comercio Internacional*. Publicación de las Naciones Unidas CEPAL, Santiago de Chile, diciembre de 2003.

Escobar, Saúl. “La crisis mundial: Una cuestión de autonomías y velocidades”. En *Perspectivas Progresistas. De la crisis mundial hacia una nueva política económica*. Friedrich Ebert Stiftung. Julio del 2011.

Feenstra, Robert, “Integration of trade and Disintegration of Production in the Global Economy”, en *Journal of Economic Perspectives*, abril 1998.

Flores, José Luis. “Industrialización orientada a la exportación en México: 1988-1994” En *Argumentos*, No. 25, UAM Xochimilco, México, diciembre de 1996.

Furtado, Celso. *La economía latinoamericana. Desde la conquista hasta la Revolución Cubana*. 1ª ed. Ed. Siglo XXI, México, 1969.

García, Clara. “Las reformas económicas en China y su irrupción en la economía internacional” en *La emergencia de China e India en el siglo XXI*. Fundación Seminario de Investigación para la Paz, Zaragoza, 2009.

Gallud, Enrique. *Historia breve de la India*. Ed. SILEX, Madrid, 2005.

Gascón, Verónica. “Requiere País un eje de política industrial”, Sección Negocios. *Reforma*, 1 de octubre del 2012.

Gazol, Antonio. “Diez años del TLCAN: una visión al futuro”, en *ECONOMÍAUNAM*, Vol.1. Núm. 3, UNAM, septiembre-diciembre 2004.

Gereffi, Gary. “Las cadenas productivas como marco analítico para la globalización” en *Problemas del Desarrollo*, vol.32, núm. 125, México, IIEc-UNAM, abril-junio, 2001.

Gesimenko, Darya. "Russia: From Collapse to an Economic Modernization Programme" en *The Unrelenting Pressure of Protectionism: The 3rd GTA Report*. University of St. Gallen, 2009, p. 71. Disponible en Internet: <http://www.globaltradealert.org/sites/default/files/gerasimenko-3rd.pdf> (7 de sep. 2012)

Goyal. Ashima. *Evolution of India's Exchange rate regime*. Indira Gandhi Institute of Development Research, Mumbai, December 2010, p. 8. Disponible en: <<http://www.igidr.ac.in/pdf/publication/WP-2010-024.pdf>>

Grubel Herbert y Lloyd P.J., *Intra-Industry trade. The theory and Measurement of International Trade in Differentiated Products*. Ed Macmillan LTD, Gran Bretaña, 1975.

Guthrie, Doug. *China and Globalization. The Social, Economic and Political Transformation of Chinese Society*. Editorial Routledge, Nueva York, 2009.

Guimón José y Narula Rajneesh, "The investment development path in a globalised world: implications for Eastern Europe". *Eastern Journal of European Studies*, Vol. 1, Num. 2, diciembre 2010.

Haibin, Niu. "BRICS in Global Governance. A progressive Force?" Friederich Ebert Stiftung, abril 2012.

Hironori, Fushita, "A Study of Russian High-tech industrial policy", Kyoto Institute of Economic Research, paper No. 667, Japan, January 2009. Disponible en Internet: <http://www.kier.kyoto-u.ac.jp/DP/DP667.pdf> (5 sep. 2012)

Huerta, Arturo. *Por qué no crece la economía mexicana y cómo puede crecer*. Ed. Diana, México, 2006.

Huerta, Rogelio. "México: La política industrial en una economía abierta", en *Economía teoría y práctica*. Nueva época. No 5, México, 1995.

Jim O'Neill, Dominic Wilson, Roopa Purushothaman y Anna Stupnytska, "How solid are the BRICs?" Goldman Sachs, Global Economic Paper núm: 134, 1 de diciembre de 2005.

Jim O'Neill, "Building Better Global Economic BRICs", Goldman Sachs, Global Economic Paper No:66, 16 de noviembre de 2001 (<http://www2.goldmansachs.com/ideas/brics/building-better-doc.pdf>)

Joshi Vijay y Little I.M.D. *India's Economic Reforms 1991-2001*. Editorial Oxford University, Gran Bretaña, 1996.

Khan, Harun R. *Outward Indian FDI – Recent Trends & Emerging Issues*, Reserve Bank of India, Mumbai, march 2012.

Kirton, John. "El G20, el G8, el G5 y el papel de las potencias en ascenso". *Revista mexicana de política exterior*, pp.171-172. Disponible en: <http://www.sre.gob.mx/revistadigital/images/stories/numeros/n94/kirton.pdf>

Krugman, Paul. *Economía internacional. Teoría y política*. 7ª ed. Ed. Pearson Educación, Madrid, 2006.

Kuchiki, Akifumi. *Industrial Policy in Asia*, Institute of Developing Economies, discussion paper No 128, October 2007.

Lanz, R. and S. Miroudot, "Intra-Firm Trade: Patterns, Determinants and Policy Implications", *OECD Trade Policy Working Papers*, No. 114, OECD Publishing, 2011. <http://dx.doi.org/10.1787/5kg9p39lrwnn-en>.

Liu Sun Xuedong "Evaluación de la evolución del régimen cambiario y su impacto sobre el crecimiento económico: el caso de China 2005-2010", en *Cuadernos de trabajo del CECHIMEX*, UNAM, Número 5, 2012.

López, Carlos. *La Internacionalización de empresas y los consorcios de exportación*. United Nations Industrial Development Organization, Italia, 2010.

Louvert, Eric. "Russia: the urgent necessity of an ambitious industrial policy", Russian-European Center for Economic Policy, Moscow, 2005, p. 10. Disponible en internet: <http://www.recep.ru/files/documents/Industrial_policy_en.pdf> (5 sep. 2012)

Maddison, Angus. University of Groningen. *Historical Statistics of the World Economy*.

Manz, Thomas. "De la crisis mundial hacia una nueva política económica". En *Perspectivas Progresistas. De la crisis mundial hacia una nueva política económica*. Friedrich Ebert Stiftung, julio 2011.

Mineiro, Adhemar. "De la crisis económica hacia una nueva política económica". En *Perspectivas Progresistas. De la crisis mundial hacia una nueva política económica*. Friedrich Ebert Stiftung. Julio del 2011.

Minian, Isaac. "La segmentación de bienes y servicios en el contexto de la globalización. Un tema para el debate sobre estrategias de industrialización". En *El Seminario Internacional. Política Industrial y desarrollo*. Coordinación de Humanidades IIEc, México, 2010.

Ministro de Finanzas. Gobierno de la India. *The BRICS Report. A study of Brazil, Russia, India, China and South Africa with special focus on synergies and complementarities*, Ed. Oxford University, 2012.

Morck Randall, Yeung Bernard y Zhao Minyuan, *Perspectives on China's Outward Foreign Direct Investment*, August 2007.

Napoleoni, Loretta. "The Chinese Miracle, A Modern Day Industrial Revolution", en *Cuadernos de trabajo del CECHIMEX*, UNAM, Enero-febrero de 2012.

Nassif, André. "Estructura y competitividad de la industria Brasileña de bienes de capital" en *Revista CEPAL*, Núm. 96, diciembre del 2008.

Navarrete, Jorge Eduardo. "El BRIC, el BRICS y México", *ECONOMIAUNAM*, Vol. 8. No. 23, 2011.

Oswal, Prasad. *The Internationalization of Indian Firms: Strategic Issues, Organizational Transformation, and Performance*, Tesis de doctorado, Liechtenstein, 2010.

Panagariya, Arvind. *India in the 1980s and 1990s: A Triumph of Reforms*. International Monetary Fund, March 2004. Disponible en <http://www.imf.org/external/pubs/ft/wp/2004/wp0443.pdf>

Pacheco López, Penélope. "Liberalización de la política comercial y crecimiento económico de México", *ECONOMIAUNAM*, vol. 2, núm. 4. 2005.

Pradhan, Jaya Prakash. *Outward Foreign Direct Investment from India: Recent Trends and Patterns*, Gujarat Institute of Development Research, Working Paper, No. 153, February 2005.

Prasad, Eswar y Rumbaugh, Thomas. *China's Growth and Integration into the World Economy. Prospects and Challenges*, FMI, Washington, 2004.

Primakow, Yevgeny, "Times of Real Economy", en *Russian Business Guide. Russia-Effective Leadership*, 2012.

Rajan, Ramkishan S. *Outward Foreign Direct Investment from India: Trends, Determinants, and Implications*, Institute of South Asian Studies, Working Paper No. 66, Singapore, 15 June 2009.

Rodrik, Dani. *Industrial Policy for the twenty-first century*, Harvard University, Cambridge, septiembre 2004.

Rodrik, Dani. "The Limits of Trade Policy Reform in Developing Countries". *The Journal of Economic Perspectives*, vol. 6, No. 1. American Economic Association, 1996.

Santillán Gustavo, Morero Hernán y Rubiolo María Florencia. "La empresa en China y su contexto: dimensiones intervinientes en la práctica de "hacer negocios"", en *Cuadernos de Trabajo del CECHIMEX*, UNAM, Publicación bimestral, Número 2, marzo-abril de 2012.

Serguéi Vladimirovich Aleksashenko y Maksim Vasilievich Petronevich. "Problemas y retos de la política monetaria en Rusia". *Boletín Económico de ICE*, N° 3019 del 16 al 31 de octubre de 2011.

Shafaeddin, Mehdi y Gallaher, Kevin, *Policies for Industrial Learning in China and Mexico: Neo-developmental vs. Neo-liberal approaches*, Munich University, Alemania, 2008.

Tarassiouk Kalturina, Alexander, "Hacia un análisis comparativo de las reformas económicas en Rusia, China y Polonia (lecciones del pragmatismo económico para los países emergentes y en transición)". En *China en el siglo XXI. Economía, política y sociedad de una potencia emergente*, Miguel Angel Porrua, México, 2006.

Taleb, Ali. "Emerging multinationals from developing countries. Would their exposure to eclectic institutional conditions grant them unique comparative advantages?" en *The Multinational Enterprise in Developing Countries. Local versus global logic*. Ed. Routledge. 2010.

Tello, Carlos. *Estado y desarrollo económico: México 1920-2006*. UNAM, Facultad de Economía, México, 2008.

Torres Gaytán, Ricardo. *Teoría del comercio internacional*. Ed. Siglo XXI, vigesimocuarta edición, México, 2003.

Villarreal, Oskar. "La internacionalización de la empresa y la empresa multinacional: Una revisión conceptual contemporánea", *Cuadernos de Gestión* Vol. 5. Núm. 2, 2005.

Villarreal, René. *Industrialización, competitividad y desequilibrio externo en México. Un enfoque macroindustrial y financiero (1929-2010)*. 5ª ed. FCE, México, 2005.

Wade, Robert. *El mercado dirigido. La teoría económica y la función del gobierno en la industrialización del Este de Asia*, FCE, México, 1999.

Williamson, John "No hay consenso. Reseña sobre el Consenso de Washington y sugerencias sobre los pasos a dar" en *Finanzas y Desarrollo*, septiembre de 2003.

Mexico 2012 Article IV Consultation. IMF Country Report No.12/317, November 2012, Washington D.C., p.22. Disponible en:
<http://www.imf.org/external/pubs/ft/scr/2012/cr12317.pdf>

Páginas de internet consultadas

<http://www.banxico.org.mx/divulgacion/glosario/glosario.html#P>

<http://www.hyd.stpi.in>

<http://www.sezindia.nic.in/about-introduction.asp>

<http://www.desenvolvimento.gov.br>

<http://www.abdi.com.br>

<http://www.pac.gov.br>

<http://www.iadb.org>

International Energy Agency. *Oil Market Report. Annual Statistical Supplement*, 2011

http://www.indiaenergyportal.org/subthemes_link.php?themeid=9&text=pet_natural
(14 de octubre del 2012)

<http://deity.gov.in/content/statistics> (3 de enero del 2013)

<http://www.economia.gob.mx/comunidad-negocios/industria-y-comercio/politica-industrial>

http://148.216.28.11/economia_oldsite/publicaciones/ReaEconom/RE08_05.htm

<http://sexto.informe.fox.presidencia.gob.mx/docs/anexo/pdf/P356.pdf>