

MULTINACIONALES E INVERSIÓN
EXTRANJERA DIRECTA MUNDIAL

Análisis a través de los bloques
económicos regionales

COORDINACIÓN DE HUMANIDADES

CENTRO DE INVESTIGACIONES SOBRE AMÉRICA DEL NORTE

UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE MÉXICO

**MULTINACIONALES E INVERSIÓN
EXTRANJERA DIRECTA MUNDIAL
ANÁLISIS A TRAVÉS DE LOS BLOQUES
ECONÓMICOS REGIONALES**

Elisa Dávalos



UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE MÉXICO

Centro de Investigaciones sobre América del Norte
México, 2012



Primera edición, 16 de octubre de 2012

D.R. © 2012 UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE MÉXICO

UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE MÉXICO
Ciudad Universitaria, del. Coyoacán,
C. P. 04510, México, D.F.

CENTRO DE INVESTIGACIONES SOBRE AMÉRICA DEL NORTE
Torre II de Humanidades, pisos 1, 7, 9 y 10
Ciudad Universitaria, 04510, México, D.F.
Tels.: (55) 5623 0000 al 09
<http://www.cisan.unam.mx>
Correo electrónico: cisan@servidor.unam.mx

ISBN 978-607-02-3675-4

Diseño de portada: Patricia Pérez Ramírez

Este trabajo se elaboró en el marco del proyecto PAPITT titulado “Integración regional transnacional” (IN307907), Dirección General de Asuntos del Personal Académico de la UNAM, coordinado por la Dra. Monica Gambrill.

Queda prohibida su reproducción total o parcial, impresa o en cualquier medio electrónico, sin el permiso por escrito del editor.

Impreso en México / Printed in Mexico

ÍNDICE

INTRODUCCIÓN

La inversión extranjera directa mundial y los bloques económicos regionales del TLCAN, la Unión Europea y Asia	9
IED e integración en tres estilos diferentes	10

DIRECCIONES GEOGRÁFICAS DE LA INVERSIÓN EXTRANJERA

DIRECTA MUNDIAL: UN ESCENARIO GENERAL	15
La triada y la IED	15
IED, división internacional del trabajo y redes productivas globales	21

EL PECULIAR CASO ASIÁTICO.....	25
Dinámica de la IED en Asia	25
El liderazgo de Japón en transición y su IED en Asia	30
Las IED de Japón hacia el resto del mundo	34
El comportamiento de la IED de China	36
China como receptor de IED.....	43

INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA EN LA UNIÓN EUROPEA.....	47
Causas del dinamismo de la IED en la Unión Europea.....	49
Flujos intrarregionales de la IED de la Unión Europea	52
Asimetrías intrarregionales en la Unión Europea.....	53
UE-12: las ventajas y los recelos hacia los recién llegados.....	56
Flujos interregionales de la Unión Europea	63

LA INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA EN EL TLCAN.....	67
Asimetrías, interregionalidad e intrarregionalidad de la IED en el TLCAN ..	70

PALABRAS FINALES	81
------------------------	----

FUENTES	85
---------------	----

Agradecimientos

Agradezco a Monica Gambrill, coordinadora del proyecto PAPIIT “Integración regional transnacional”, por invitarme a participar; en el marco de éste se elaboró esta obra.

Asimismo, agradezco a Alejandrina Ortega y a Alma Rosa Zavala por su excelente apoyo para la obtención de materiales, así como a Carlos Rivero por el manejo de las bases estadísticas.

INTRODUCCIÓN

La inversión extranjera directa mundial y los bloques económicos regionales del TLCAN, la Unión Europea y Asia¹

Entre las profundas transformaciones que ha experimentado la economía capitalista en las últimas décadas, la inversión extranjera directa (IED)² se ha constituido como un instrumento prioritario en los procesos de integración y reestructuración global. Desde mediados de los ochenta del siglo XX, comenzó a crecer en tasas muy elevadas. Tras estos movimientos subyace una aguda competencia entre las corporaciones multinacionales (CMN) frente a escenarios más inestables y competitivos, producto de los nuevos estándares tecnológicos, la redefinición del patrón industrial y la recomposición de las relaciones económicas internacionales en la lucha por el dominio de los mercados y los espacios que otorgan rentas extraordinarias a las CMN (Dabat *et al.*, 2004).

Un porcentaje mayoritario de las IED está compuesto de fusiones y adquisiciones, lo que a su vez indica que la economía mundial se ha estado reconfigurando en términos de propiedad de capital y se ha movido hacia niveles de concentración y centralización cada vez mayores. En 2009, no obstante, debido a la crisis económica generalizada, las fusiones y adquisiciones tuvieron una fuerte caída, mientras que la inversión nueva (*greenfield*) tuvo menor afectación.

A nivel mundial, el proceso de competencia de las corporaciones multinacionales se ha dado con una clara base regional, contradiciendo la idea de la corporación global como forma predominante actual de organización de la producción mundial de las CMN. Mientras que Doremus *et al.* (1999) demuestran que las sedes nacionales de una corporación multinacional son aún importantes para su funcionamiento, Rugman (2008) señala, con base en un análisis de las ventas de una importante base de datos de CMN, que la gran mayoría de éstas tienen como espacio de

¹ Cuando hablemos de la región de Asia, nos referiremos a Japón, Hong Kong, Taiwán, Corea del Sur, China, Singapur, Malasia, Tailandia, Indonesia, Filipinas, Myanmar, Laos, Camboya, Vietnam y Brunei, excepto cuando se especifique lo contrario. Todos estos países están integrados en las redes productivas regionales de Asia.

² La IED involucra un interés duradero y de largo plazo, y otorga al inversor cierto grado de control en la empresa, a diferencia de la inversión de cartera. La IED puede llevarse a cabo mediante compra de acciones por parte de un accionista extranjero, por reinversión de utilidades (ingresos no distribuidos como dividendos en las filiales o ingresos no remitidos a la matriz), o mediante préstamos intraempresa.

acción y articulan sus estrategias a nivel de región económica, principalmente en torno al Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN), la Unión Europea o la región de Asia.³

Castells (1999) señala que las grandes compañías multinacionales mantienen gran parte de sus activos y centros de mando estratégicos en sus países de origen y a su vez cita a Carnoy (1993), quien ha demostrado que en Japón, la Unión Europea (UE) y Estados Unidos las multinacionales han actuado claramente respaldadas por sus Estados nacionales, de modo que este proceso no es propio de los países de reciente industrialización de Asia, sino que está presente en todos los países desarrollados y no sólo eso, sino que la misma UE como tal ha promovido el accionar de las CMN regionales mediante políticas de subsidios al desarrollo tecnológico.

Este patrón de conducta regional ha sido uno de los factores fundamentales en la determinación de la dirección geográfica de los flujos mundiales de IED, pero específicamente los procesos de integración económica *formal* han tenido efectos trascendentes sobre los movimientos de dichos capitales y han obligado a las corporaciones transnacionales a replantearse sus estrategias geoeconómicas definiendo dimensiones, direcciones y contenidos de la IED. La formalización de las integraciones ha propiciado que las cadenas de valor aceleren entrelazamientos; las corporaciones se han fusionado o coordinado por medio de mecanismos como las *joint ventures*, las adquisiciones, las alianzas estratégicas o las redes productivas globales, entretejiendo de maneras más profundas las economías suprarregionales.

IED e integración en tres estilos diferentes

La Unión Europea, el TLCAN y la región de Asia presentan formas y niveles de integración económica muy distintos. Las integraciones formales, al estilo UE o TLCAN, tienen implicaciones directas sobre el comportamiento de la IED, pues modifican su comportamiento fundamentalmente en dos direcciones:

1. Las firmas que pertenecen a la región se ven obligadas a reestructurarse, debido a la liberalización interna de los factores de la producción.
2. Las firmas externas se incentivan a participar dentro del bloque que se integra, para evitar la discriminación que produce la implementación de aranceles comunes hacia terceros y el establecimiento de reglas de origen.

La integración formal constituye en sí una verdadera arma estratégica contra las firmas *outsiders* en la lucha que las corporaciones multinacionales emprenden para apropiarse del excedente mundial, pues con la integración económica se opera

³ Un ejemplo sectorial del comportamiento regional de las firmas lo da Maldonado (2009), cuando afirma que, en la industria automotriz, los tres bloques económicos producen las tres cuartas partes de sus automóviles en su propio territorio.

un acto de discriminación sobre las firmas externas al bloque, estimulándolas a establecer su producción dentro del área integrada, en vez de exportarla (Buckley *et al.*, 2003). Asimismo, la integración formal aumenta la competencia interna entre los *insiders* por el cambio en el mapa de posibilidades y riesgos que se generan.

Dado el vínculo directo de la IED con la producción mundial, podemos afirmar que la integración económica formal altera la distribución de la producción mundial, en una mezcla compleja de evasión de aranceles, reglas de origen y ventajas ofrecidas a las CMN para establecerse dentro de la región (como las economías de escala). Y esto es aplicable tanto a la UE como a la región del TLCAN, a pesar de las diferentes formas y niveles de integración.

Mientras que en la UE existen aranceles comunes hacia terceros de todos los países, en la región del TLCAN no existe un equivalente, debido a que no está constituida como unión aduanera. Esta zona de América del Norte ha utilizado las reglas de origen como instrumentos de discriminación hacia los *outsiders*, a través de las cuales se estimula a firmas externas e internas a producir dentro de la zona económica integrada mediante requisitos de contenido local en las manufacturas (Buckley *et al.*, 2003).

Por estas razones, la integración formal tanto de la UE como del TLCAN ha generado movilizaciones en la IED. Desde la gestación hasta su instauración, estos proyectos redefinieron el mapa económico de la competencia entre las firmas por medio de las diversas formas de reestructuración productiva, incluyendo racionalizaciones mediante desinversión o cambios de líneas de productos, inversiones en nuevas tecnologías, desincorporación de fases productivas, externalización de estas fases hacia otros países a través de las subcontrataciones, el aumento de la internacionalización de las firmas y de las colaboraciones mediante *joint ventures* o alianzas estratégicas, procesos reflejados directa o indirectamente en movimientos de la IED (Dicken, 2003). También se ha afectado el comportamiento de las firmas *outsiders* en aras de preservar, crear y defender espacios de mercado en la región en transformación.

El caso de Asia presenta peculiaridades especiales, pues la dinámica económica de esta región ha impulsado una fuerte integración de facto, si bien ha tenido acuerdos subregionales formales importantes, entre los cuales destaca la Asociación de Naciones del Sudeste Asiático (Association of Southeast Asian Nations, ASEAN). Peng (2000) señala que la diversidad cultural ha sido un factor importante que ha frenado una integración formal en la región pero que, a pesar de ello, ha logrado un nivel de integración económica fuerte, articulándose a lo largo de varias décadas por redes productivas regionales, que con sus IED entretejieron las economías del Este de Asia y detonaron un tipo de integración informal que implica costos de transacción mucho menores que los de la integración formal, sobre todo considerando la gran heterogeneidad y las numerosas barreras no arancelarias que existen en la región, frente a las cuales las instituciones formales no son muy eficientes, mientras que las redes han sido muy útiles para superarlas. En Occidente podemos ver, efectivamente, la dificultad institucional para hacer frente a las

barreras no arancelarias a través de la historia del Acuerdo General de Aranceles Aduaneros y Comercio (General Agreement on Tariffs and Trade, GATT), de la Organización Mundial de Comercio (OMC) y del mismo Tratado de Libre Comercio de América del Norte.

Asia, con una regionalización de facto avanzada, en las últimas décadas ha buscado la integración formal con más fuerza. Lee (2006) señala que mientras los acuerdos de comercio se han propagado como hongos en Europa y las Américas desde mediados del siglo pasado, en Asia aún están en un nivel incipiente, pero frente a los fracasos del multilateralismo se ha incitado a los países asiáticos a explorar alternativas para complementar su política comercial, por lo que Japón, China y Corea del Sur, entre otros, han acudido a los tratados de libre comercio como estrategias necesarias en el siglo XXI.

La ASEAN ha sido el modelo más desarrollado de integración formal en la zona, pero frente a los nuevos retos que han impulsado el interés por una integración formal, han aumentado notablemente los acuerdos firmados anualmente por los organismos internacionales.

Junto con el fracaso del multilateralismo, una de las razones que ha estimulado la integración formal en la región de Asia es la llegada de China a la economía capitalista y el despegue económico que ha tenido. Esto representa una dualidad para Japón, pues por un lado está muy interesado en integrar a China a su órbita económica por su gran mercado y oportunidades de inversión rentables, pero, por el otro, teme su potencial futuro. También para el resto de las economías del Sur y Sureste de Asia, la presencia de China las ha obligado a reagruparse de manera formal para combinar sinergias y así conservar sus atractivos individuales para captar IED. Los países de la ASEAN han visto caer su IED por parte de Japón, mientras que se incrementa hacia China, pues mientras que entre 1991 y 1996 tuvieron un ingreso de IED japonesa promedio de 19 684 millones de dólares, en 2002 descendió a 12 714 millones, mientras que en China pasó de 25 476 millones a 52 700 millones de dólares durante los mismos periodos. El peso del gran dragón asiático ha impulsado la integración de las pequeñas economías para fortalecer sus sinergias y atractivos frente al capital extranjero (Masuyama, 2004).

Considerando ese complejo escenario, en este libro se analizan los mecanismos generales y las especificidades en los movimientos de la IED en la UE, la región dinámica de Asia y el TLCAN, con énfasis en sus destinos y orígenes geográficos, así como en las asimetrías entre los países eje y los países periféricos que de una u otra forma orbitan alrededor de los países centrales en cada región económica, que constituye un espacio económico con características muy distintas, niveles y mecanismos de integración diferentes; no obstante, poseen una lógica regional que los agrupa y unifica de diversas maneras. Una es la forma de acción de las corporaciones multinacionales, pues dentro del debate sobre su naturaleza regional o global han abundado investigaciones que demuestran que dentro del universo multinacional son escasas las multinacionales que actúan con un esquema realmente global, ya que más bien sus estrategias están configuradas para actuar de manera prioritariamente regional. Observando los patrones de conducta de la inversión

extranjera directa en este trabajo, corroboramos, en la mayoría de los casos, este comportamiento regional.

En “Direcciones geográficas de la IED mundial” se analizan las tendencias generales de la IED, partiendo de la idea de que el proceso de competencia de las corporaciones multinacionales se ha dado sobre una base regional, lo cual contradice así la idea de la corporación global como forma predominante de la producción mundial, de modo que las multinacionales tienen como espacio de acción y articulan sus estrategias a nivel de región económica, principalmente en torno al TLCAN, la UE y la región de Asia.

Se analizan dichos bloques haciendo una distinción entre los que surgen y se desarrollan sobre la base de la integración formal, específicamente la UE y el TLCAN respecto de la región de Asia, la cual, si bien ha avanzado notablemente en la firma de tratados de libre comercio y asociaciones económicas (entre las que la ASEAN es la más exitosa), ha logrado niveles de integración sorprendentes con base en las redes regionales de producción y la IED, saltando con ello fácilmente las barreras no arancelarias. Las integraciones formales al estilo UE o TLCAN tienen implicaciones directas sobre el comportamiento de la IED fundamentalmente en dos direcciones: las firmas que pertenecen a la región se ven obligadas a reestructurarse, y las firmas externas buscan participar dentro del bloque que se integra para evitar las discriminaciones que produce la implementación de aranceles comunes hacia terceros y el establecimiento de reglas de origen. La integración formal constituye en sí una verdadera arma estratégica contra las firmas *outsiders*, dado que con la integración económica se opera un acto de discriminación sobre las firmas externas al bloque, estimulándolas a establecer su producción dentro del área integrada, en vez de exportar.

En este mismo capítulo se da una perspectiva general de cómo participan la UE, el TLCAN y la región de Asia en los flujos mundiales de entrada y de salida de IED; en las dos primeras existe un comportamiento similar, en el que destaca la UE como el epicentro, seguida por el TLCAN, mientras que la región de Asia, aunque con tendencias ascendentes, se encuentra muy por debajo de las dos regiones anteriores. Los países BRICS (Brasil, Rusia, India, China y Sudáfrica) son un fenómeno reciente en la economía mundial que está participando cada vez más en los movimientos mundiales de IED del mundo y han comenzado a cambiar la correlación de fuerzas hacia los países del hemisferio sur. Estos movimientos de IED hacia las regiones periféricas están cada vez más relacionados con las redes productivas (especialmente en la IED intrarregional asiática), es decir, con IED vertical que desplaza fases del proceso productivo.

En el segundo capítulo, “El peculiar caso asiático”, se muestran las formas de funcionamiento de la IED asiática ligada a dos modelos de crecimiento: el llamado modelo de las “ocas voladoras”, criticado por defender el dominio económico japonés en la región, y el modelo “acrobático”, resultado en gran medida de la inserción de China en la economía regional. Se plantean los diferentes liderazgos en las redes productivas regionales, haciendo énfasis en la muy probable sustitución del liderazgo de las redes japonesas en la región por las redes chinas. Se muestran, asimismo, los desempeños en la IED de las dos economías más relevantes de la región y se analiza su comportamiento a nivel intrarregional e interregional.

En el tercer capítulo, “IED en la Unión Europea”, se estudia el comportamiento de la UE como la zona por excelencia de las fuerzas centrífugas y centrípetas en la IED mundial. Se sostiene que las causas del gran dinamismo de la IED en esta zona han sido las fases de profundización de la integración y la política de competencia europea. Se observan los comportamientos de la IED interregional e intrarregional, haciendo énfasis en las asimetrías entre la UE-15 y la UE-12. A pesar de las comparaciones cuantitativas desfavorables en la UE-12, se han integrado, no obstante, nodos de redes productivas regionales ligadas a *clusters* de clase mundial, con la ventaja de ser parte del gran mercado “fortaleza Europa”.

En el cuarto capítulo, “La IED en el TLCAN”, se examina el caso del TLCAN, con sus dos grandes asimetrías: 1) México como país de reciente industrialización frente a dos socios desarrollados, y 2) la economía canadiense, que representa poco más del 10 por ciento respecto de la de Estados Unidos. Se examina el comportamiento de la IED y, si bien hay un aumento en cifras absolutas de su llegada a la región, en términos relativos vemos que ésta ha captado porcentajes menores en relación con el total mundial. Se hace un seguimiento de la IED interregional e intrarregional en la zona. Al comparar la participación de los socios del TLCAN en la IED se observa, entre otros aspectos, que las asimetrías han aumentado en la región. Canadá ha perdido importancia relativa como captador de IED de Estados Unidos entre los países industrializados y México ha perdido peso como captador de IED de Estados Unidos entre los países de reciente industrialización, especialmente frente a las redes productivas regionales asiáticas encabezadas por multinacionales estadounidenses.

Finalmente, recogiendo la esencia de cada uno de los escenarios triádicos, vemos que el mundo se vuelve más complejo y que la economía mundial sigue funcionando dentro de su esquema de liderazgo compartido entre las tres regiones económicas principales, pero con una división internacional del trabajo cada vez más sofisticada y con rasgos novedosos en sus mecanismos de funcionamiento, como las redes globales y regionales de producción.

Quisiera, por último, aclarar que debido a la naturaleza diferente de cada región, no se trabajan siempre las mismas estadísticas para cada una de éstas, aunque se trató en la medida de lo posible; también existen peculiaridades en cada zona que sugieren la necesidad de datos específicos, innecesarios para la perspectiva de otras regiones. Asimismo, hay datos que son útiles para las tres regiones, pero que se incorporan dentro de un solo bloque y desde ahí se hacen comentarios generales.

DIRECCIONES GEOGRÁFICAS DE LA INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA MUNDIAL: UN ESCENARIO GENERAL

La triada y la IED

Actualmente, no existe más una hegemonía gramsciana que combine consenso y coerción en la economía mundial, sino tres regiones principales con sus epicentros y zonas aledañas en torno a las cuales se organiza gran parte de la economía mundial, y de cuyos ejes surge un liderazgo compartido y competido: la UE, la región del TLCAN y la zona de Asia Pacífico. Castells caracteriza esta triada como el espacio de competencia por excelencia: “En torno a este triángulo de riqueza, poder y tecnología, el resto del mundo se organiza en una trama jerárquica y asimétricamente interdependiente, en la que los diferentes países y regiones compiten por atraer a sus puertos capitales, recursos humanos y tecnología” (1999: 127). Pero sobre este espacio triádico que trasciende las fronteras nacionales, y contextualizado dentro de una economía global, actúan poderes políticos, especialmente agentes estatales, dirigiendo mediante políticas y estructurando los espacios económicos. De modo que no hay contradicción alguna entre la idea de la economía global y la economía regional, como señala Castells, en tanto “la regionalización interna es un atributo sistémico de la economía informacional/global” (1999: 128).

Desde inicios de los años ochenta, la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD, ONU) señalaba que el mundo se organizaba cada vez más en torno a tres grandes bloques regionales y que el comportamiento de la IED centrado en la triada presentaba un patrón geográfico dentro del cual la gran mayoría de las inversiones se dirigían hacia los países desarrollados, articulando en los países ejes (Estados Unidos, Alemania y Japón) zonas geográficas de inversión en lugares con menores niveles de desarrollo y con porcentajes menores de captación de inversión. Esta característica es inherente a la dinámica capitalista de la globalización, en tanto que se trata de una globalización jerarquizada y excluyente, frente a la cual países y regiones dentro de los países quedan fuera de su dinámica. En palabras de Castells:

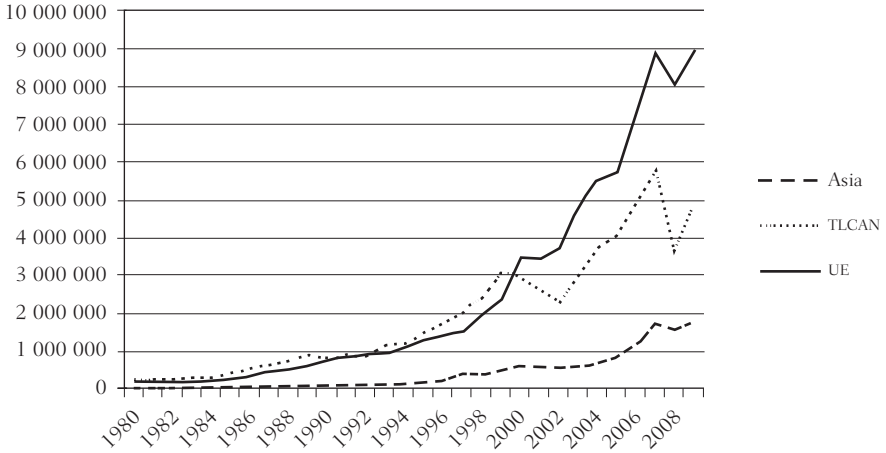
La economía global no es una economía planetaria. En otras palabras, la economía global no abarca todos los procesos económicos del planeta, no incluye todos los territorios ni a todas las personas en sus trabajos, aunque sí afecta de forma directa o indirecta la subsistencia de la humanidad completa. Mientras que sus efectos alcanzan a todo el planeta, su operación y estructura reales atañen sólo a un segmento de las estructuras económicas, los países y las regiones, en proporciones que varían según la posición particular de un país o región en la división internacional del trabajo (1999: 130).

Al finalizar la primera década del siglo XXI, los parámetros siguen siendo similares, aunque más profundos, pues los esquemas ejes-periferia dentro de cada bloque han experimentado modificaciones. En el caso de Europa, la zona ha cobrado cada vez más peso en la economía mundial y se ha expandido de manera notable con el avance de la integración económica y la incorporación de nuevos países, hasta llegar a veintisiete en total, entre cuyos últimos ingresos están diez de Europa Central y del Este,⁴ Chipre y Malta. Estados Unidos, por su parte, ha perdido cierto peso relativo en la economía mundial y ha aumentado tanto su interacción como montos de IED con la UE y con Asia, especialmente en industrias como la electrónica. Finalmente, Asia Pacífico es la región con transformaciones más trascendentes, pues como Japón es su epicentro tradicional, esta zona ha visto el crecimiento y liderazgo mundial de economías como las de los tigres de Asia, así como el ingreso de nuevos países periféricos en su dinámica económica, como Vietnam y Laos; además, con el ingreso de China a la economía mundial, se gesta un nuevo epicentro potencial en la región. Esta zona de Asia Pacífico se ha convertido tanto en una zona de recepción de inversión como en una inversionista cada vez más importante en el mundo, especialmente (aunque no únicamente) de su región, lo cual modifica así las tendencias de captación de IED mundial en los países de reciente industrialización y en desarrollo. El caso más relevante, sin duda, lo constituye China.

A continuación observaremos las direcciones geográficas de la IED mundial en un escenario general. En las gráficas 1 y 2 observamos cómo participan la UE, el TLCAN y la región de Asia dentro de los flujos mundiales de entrada y salida de IED. En ambas gráficas se aprecia el espectacular crecimiento que ha tenido la inversión, y en ambas existe un comportamiento similar en el que destaca la UE tanto en los flujos de entrada como en los de salida, si bien desde 1981 hasta mediados de la década pasada se movía en niveles similares a los de la región del TLCAN, mientras que la región de Asia, aunque con tendencias ascendentes, se encuentra muy por debajo de las dos anteriores. En los siguientes capítulos, cuando analicemos las dinámicas específicas de cada bloque, quedarán explicadas las causas de estos porcentajes de participación en la IED mundial.

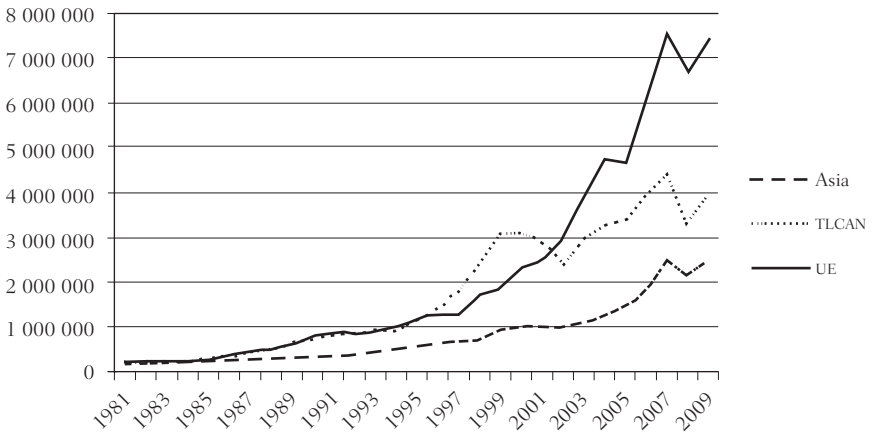
⁴ República Checa, República de Eslovaquia, Eslovenia, Estonia, Letonia, Lituania, Polonia, Hungría, Rumanía y Bulgaria.

GRÁFICA 1
 STOCK DE SALIDA DE LA IED EN LAS ZONAS QUE ABARCAN LA UE,
 EL TLCAN Y EL SUR, ÉSTE Y SUDESTE DE ASIA
 (1980-2009)



FUENTE: UNCTAD, varios años.

GRÁFICA 2
 STOCK DE ENTRADA DE LA IED EN LAS ZONAS QUE ABARCAN LA UE,
 EL TLCAN Y EL SUR, ÉSTE Y SUDESTE DE ASIA
 (1980-2009)

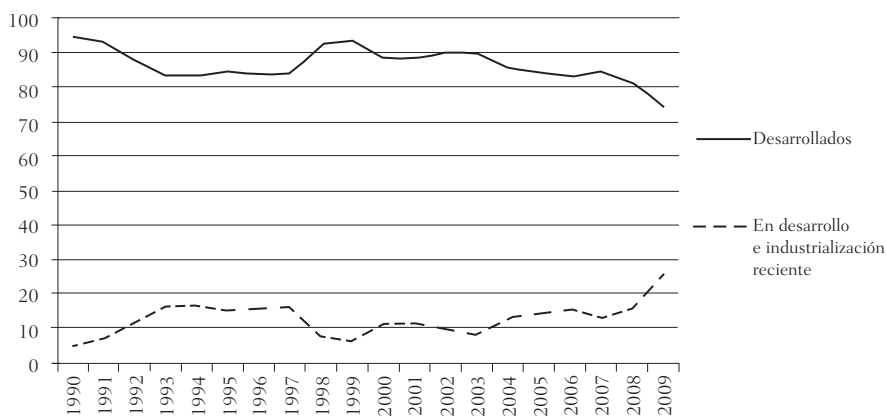


FUENTE: UNCTAD, varios años.

Los países BRICS,⁵ de los cuales forma parte China, son un fenómeno reciente en la economía mundial, pues a pesar de no ser parte de los países desarrollados, participan cada vez más en los movimientos mundiales de IED del mundo. No obstante, cada uno de los países de este grupo orbita aún en torno a los ejes de la triada, lo que no niega que este escenario pueda modificarse a mediano plazo, pues todavía sigue vigente su liderazgo. En Asia, por ejemplo, el caso de China, el más importante, ilustra esta situación: aún sigue siendo un importador neto de bienes de capital de Japón.

Es precisamente esta participación de los países BRICS en la economía mundial lo que ha detonado en años recientes la tendencia hacia una menor participación de los países desarrollados en la IED mundial, como puede verse en la gráfica.

GRÁFICA 3
SALIDA DE FLUJOS DE LA IED EN PAÍSES DESARROLLADOS Y EN DESARROLLO
O DE RECIENTE INDUSTRIALIZACIÓN (1990-2009)
(porcentajes)

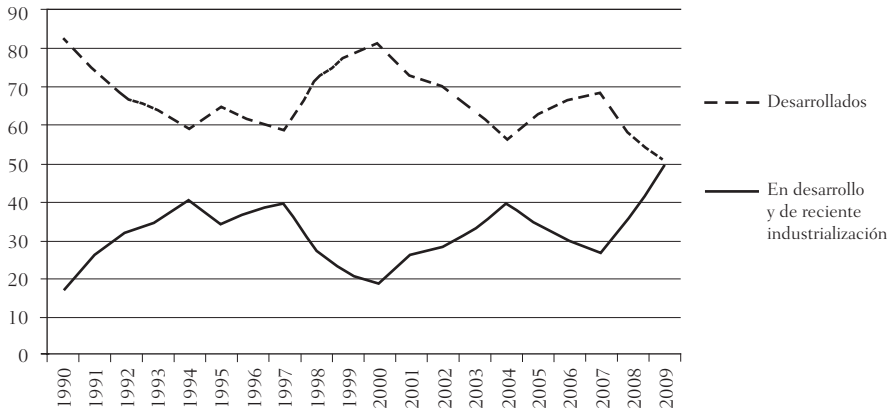


FUENTE: UNCTAD, varios años.

Advertimos en las gráficas 3 y 4 que, en el contexto de un muy alto crecimiento de la IED mundial, desde mediados de los años ochenta ha existido una distribución profundamente asimétrica entre los países del mundo, aunque esta asimetría tiende a disminuir.

⁵ Brasil, Rusia, India, China, Sudáfrica. Estos países destacan por sus tasas de crecimiento y por el peso económico que han adquirido, pero sobre todo por las proyecciones que se espera que adquieran en la economía mundial.

GRÁFICA 4
FLUJOS DE ENTRADA DE LA IED EN PAÍSES DESARROLLADOS Y EN DESARROLLO
O RECIENTE INDUSTRIALIZACIÓN (1990-2009)
(porcentajes)



FUENTE: UNCTAD, varios años.

Así, en 1990, el 95 por ciento del total de los flujos de salida de la IED provenía de los países desarrollados. Hacia el año 2000 esta cifra se modificó al 88.6 por ciento, y en 2008 bajó al 74 por ciento. Este descenso implica que los países en desarrollo llevan a cabo cada vez más inversiones en el mundo, y existen cada vez más corporaciones multinacionales importantes de este grupo de países.

Por razones obvias, ligadas a los diferentes requerimientos de las economías para enviar IED en comparación con su capacidad para recibirla, en las inversiones de entrada existen menos asimetrías que en las de salida. En la gráfica 3 se observa la captación de los flujos de IED en los países desarrollados y en desarrollo. En 1990, el 83 por ciento de la IED se recibía en los países desarrollados; para el año 2000 la cifra fue del 80.9 por ciento. A partir de ahí ha seguido una tendencia descendente, aunque con algunas oscilaciones, hasta situarse cerca del 50 por ciento en 2009. Es importante el peso que han ido adquiriendo los países del hemisferio sur como captadores de IED.

La razón por la cual los países desarrollados cuentan de manera contundente con el mayor porcentaje de IED del mundo tiene causas múltiples y profundas. La ciencia económica ha incorporado cada vez más el factor geográfico dentro de su discurso, y ha destacado las economías de aglomeración como criterio de impulso en la ubicación de la producción y las inversiones. Las economías de aglomeración, los grandes mercados locales con eslabonamientos “hacia adelante” y “hacia atrás” en la cadena de valor, los proveedores especializados, el mercado de trabajo especializado, etc., todo esto desarrolla la concentración industrial y genera economías externas

con efectos *spillover* que retroalimentan las ventajas. Las economías de escala, internas o externas, favorecen la concentración en la localización de las empresas con un efecto claramente acumulativo.

Este tipo de reflexiones usualmente aplicadas al plano nacional son, sin duda, un elemento explicativo en la órbita mundial, pues los países industrializados a menudo gozan de las ventajas de las economías de aglomeración, las cuales se enlazan en círculos virtuosos (tecnológicos, de infraestructura, de calificación de mano de obra, de mercados con alto poder adquisitivo, etc.) que fortalecen su posición como captadores de IED y que quedan contenidas dentro del llamado Paradigma Ecléctico de Dunning (1988) como ventajas de localización.

Según Ellingsen *et al.* (2005), una gran parte de la IED que se realiza en el mundo desarrollado está dominada por la IED horizontal transnacional. Ésta se refiere a un tipo de inversión en la que la matriz reproduce actividades similares a las de su país de origen dentro de otros países, con el fin de ganar acceso a mercados y comúnmente va dirigida hacia naciones con altos niveles de ingreso per cápita. Asimismo, se ha pensado que una parte importante de las IED que se llevan a cabo en los países en desarrollo puede entenderse como IED vertical transnacional, la cual se refiere a las inversiones que “exportan” fases productivas en busca de menores costos, diseñada para hacer uso de los diferenciales de costos entre los países, e implica la fragmentación del proceso productivo. Se lleva a cabo comúnmente desde países desarrollados hacia los de reciente industrialización o en desarrollo.

Hasta hace poco, se partía de la idea de que tanto la IED horizontal como la vertical a menudo se presentan de manera combinada en un país.

Alfaro y Charlton (2009), por ejemplo, demuestran que la IED vertical es mayor de lo que comúnmente se pensaba dentro de los países desarrollados, pues las multinacionales utilizan una cantidad importante de subsidiarias que envían insumos a su matriz, de modo que no son las ventajas comparativas (como los bajos salarios) el único criterio seguido por dichas corporaciones para invertir en filiales de naturaleza vertical, sino que hay otros criterios (especialmente controlar los estadios finales de la producción y la cercanía con el cliente) que llevan a una multinacional a seguir esta estrategia de inversión.

Existen también abundantes casos de países con costes salariales más bajos que los de los países desarrollados, pero el móvil fundamental que sigue una transnacional al invertir en ellos no son los bajos costes, sino los mercados, es decir, una IED de naturaleza horizontal. Un ejemplo anecdótico, que muestra el interés de las corporaciones por invertir en países de reciente industrialización buscando mercados, lo tenemos en la siguiente declaración del director general para América de la empresa alemana Bosch:

Nuestras actividades en China, las cuales son muy vastas, son para el mercado interno de China. Nosotros decidimos hace tiempo que queremos manufacturar nuestros productos cerca de nuestros clientes. En general, ponemos recursos donde tenemos clientes, de modo que no producimos en China con el propósito de exportar. En cada región nosotros compensamos los altos costos de manufactura, con ubicaciones de bajos cos-

tos. Por ello en América del Norte tenemos muchas plantas en México, las cuales son muy productivas (Peters, 2011).

Estos elementos nos muestran que la combinación de criterios para llevar a cabo IED horizontal o vertical se da frecuentemente dentro de los países, y ninguna forma es estrictamente exclusiva de un grupo de países, ya sea desarrollado, de reciente industrialización o en desarrollo, de modo que estos planteamientos de IED horizontal y vertical no pueden tener una asociación directa con la división internacional del trabajo motivada por costos bajos entre países, si bien es cierto también que los bajos costos salariales siguen impulsando un tipo de IED hacia los países de reciente industrialización o en desarrollo.

IED, división internacional del trabajo y redes productivas globales

La llamada “nueva división internacional del trabajo” desarrollada por Fröbel *et al.* (1982), la cual se refiere al fenómeno de la exportación de fases productivas intensivas en trabajo hacia zonas salariales baratas, se profundiza a la luz de la revolución tecnológica actual, en la que se generan nuevas ramas, industrias y formas de organización productiva, como parte del nuevo paradigma tecnoeconómico (Dabat *et al.*, 2004).

Detrás de las formas recientes de organización de la producción internacional se dan frecuentemente también movimientos de IED. Últimamente se han desarrollado redes productivas globales o regionales enlazadas en “relaciones empresariales transnacionales jerárquicas”, cuyo desenvolvimiento puede impulsar la IED en los países en desarrollo o de reciente industrialización. Esto implica que dentro de los profundos cambios de la economía mundial se desenvuelve también una “nueva división internacional del trabajo” más compleja con encadenamientos productivos en redes empresariales que conforman la llamada “producción internacional integrada” (UNCTAD, 1993).

La participación en este tipo de redes se ha vuelto una prioridad para los gobiernos y las empresas de los distintos países del mundo, dada su importancia en lograr una mejor competitividad, así como para obtener ventajas en la estrategia de colocación dentro del engranaje jerárquico de la economía mundial entre las grandes potencias, las cuales compiten actualmente en gran medida en el terreno económico, y en las que parte de sus estrategias está ligada a su pertenencia a un bloque económico dentro del que hacen uso de la división regional de los procesos productivos mundiales (Ornelas, 1995).

Estas redes productivas globales pueden estructurarse de diferentes formas, pero en cualquier caso, para la implementación de estos procesos, la IED es un instrumento vital de acción y un medio para poner fundamento a las estrategias y tácticas seguidas por las transnacionales. En todo este proceso, la corporación transnacional toma nuevas formas, descritas por Dicken de la siguiente manera: “Una corporación

multinacional se debe definir como una firma que tiene el poder de coordinar y controlar operaciones en más de un país, incluso si no es el propietario. Esto implica que no es esencial para una firma poseer activos productivos en diferentes países para ser capaz de controlar dichos activos” (Dicken, 2003: 8).

Éste es el caso de las redes globales, en las que se combinan la propiedad de empresas (filiales) con un control sobre empresas en las que no se tiene propiedad (por ejemplo, subcontratación). Las redes son nuevas formas de organización y funcionamiento de una firma tradicional, están conformadas mediante organizaciones verticales desintegradas y pueden entretejer alianzas estratégicas, IED o subcontrataciones internacionales. También puede tratarse de una red intraorganización, la cual se lleva a cabo dentro de los linderos de una sola organización transnacional vertical, y ésta puede intersectarse con otras redes de manera interorganizacional. Dependiendo de dónde lleven a cabo sus actividades, a menudo estas redes interactúan con *clusters* (conglomerados) de empresas localizados y concentrados geográficamente, entre los que se tejen tanto firmas independientes como filiales de corporaciones transnacionales (Dicken, 2003). Estas redes utilizan de manera intensiva, al externalizar fases productivas, el *outsourcing* y el *offshoring*.

En las redes productivas globales, las CMN pueden controlar empresas sobre las que no tienen propiedad mediante la subcontratación, lo cual es regulado a menudo por filiales que se encargan de contratar y gestionar operaciones de subcontratación diversas. Vemos, entonces, que aparecen nuevos actores como piezas clave dentro de un conjunto de empresas coordinadas en red, algunas de las cuales se integran bajo la modalidad de “propiedad accionaria” (filiales) y otras como inversión que no involucra propiedad de capital (subcontratadas), pero que a pesar de ello se ejerce un control sobre dichas empresas.

Dentro de cada red pueden presentarse también intersecciones con otras redes lideradas por diferentes corporaciones transnacionales. En todo esto se combinan también las diversas alianzas estratégicas y constantes fusiones y adquisiciones de empresas.

A pesar de la relevancia de las formas de inversión que no involucran propiedad de capital, como la subcontratación, la IED sigue siendo un pilar fundamental dentro de las formas organizativas de la producción mundial, y ello lo podemos ver en el hecho de que en 1990 había 37 000 CMN con 170 000 filiales en operación, pero en el año 2009, el número de matrices era de 82 053 y el de filiales se expandió a la sorprendente cifra de 807 673 según datos de la UNCTAD.

Japón fue el país iniciador de las redes tanto a nivel nacional como a nivel internacional, aunque actualmente ya se han generalizado en la economía mundial. La forma más desarrollada de las redes es la red flexible; en ésta todos los puntos de la cadena de valor, y no sólo los relacionados con la manufactura, están desgajados, y todo el sistema de producción y distribución puede estar distribuido alrededor del mundo.

Dentro de este nuevo complejo mundo de la organización-firma, existe un patrón de comportamiento regionalista, es decir, las redes tienden a organizarse de manera estratégica con criterios geoeconómicos dentro de los grandes bloques, como

la UE, el TLCAN y Asia, debido a que ofrecen más eficiencia, pues toman las ventajas de eficiencia de la globalización, pero a la vez ofrecen una respuesta efectiva a las barreras organizacionales que conlleva el regionalismo. Desde el punto de vista de las CMN, una estrategia regional puede representar una solución ideal a las presiones competitivas para que las CMN respondan más eficientemente a la integración global (Dicken, 2003). En este sentido, a inicios de los años noventa, la relación Estados Unidos-Asia constituía una excepción importante por el desarrollo internacional que dichas redes alcanzaban; actualmente es un fenómeno más generalizado.

La IED, engranada y en sinergia con otros medios como las redes productivas, ha sido un instrumento central para modelar y consolidar la formación de los bloques económicos, aunque en cada uno de ellos existen dinámicas propias de funcionamiento, con direccionalidades geográficas y asimetrías específicas.

EL PECULIAR CASO ASIÁTICO

Dinámica de la IED en Asia

Asia, incluyendo Japón, participó en 2009 con el 12.6 por ciento de *stock* de la IED mundial de entrada. En cuanto a las salidas de IED, Asia contribuyó con el 9 por ciento del *stock* mundial, mientras que la UE tuvo el 47 por ciento, y América del Norte el 25.9 por ciento para el mismo año (UNCTAD, 2010).

La región de Asia tiene más entradas que salidas, a excepción del caso de Japón, lo cual se explica si consideramos que casi todas son economías emergentes o en desarrollo y fundamentalmente captadoras, aunque algunas muy dinámicas y con importantes corporaciones multinacionales en esa región. Existe una tendencia que muestra que los países de reciente industrialización de Asia juegan un papel cada vez más significativo como inversores mundiales.

Esta zona de Asia, caracterizada por una integración económica muy importante de naturaleza informal o de facto, ha utilizado a la IED como uno de los engranes fundamentales para desarrollar este proceso, pues liga inversiones intrarregionales como parte de una estrategia empresarial que ha generado una división regional del trabajo que funciona a través de constantes flujos de IED y comercio dentro de la región.⁶

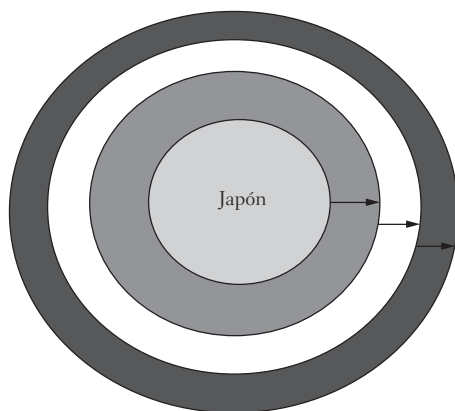
Las características más destacables de lo que había venido siendo la dinámica de la IED en Asia quedan explicadas en el llamado modelo de las “ocas voladoras”, ilustrado como varias generaciones de círculos concéntricos, cada uno de los cuales contiene ciertos países, y en cuyo centro está Japón, como podemos ver en la gráfica 5.

La idea es que, como resultado de una combinación de factores, por ejemplo, la sobrevaluación del yen y los altos costos salariales en Japón, éste transfiere mediante IED, partes de sus industrias intensivas en trabajo a los llamados “cuatro tigres asiáticos”, representados en el círculo concéntrico que le sigue a Japón (Hong Kong, Taiwán, Corea y Singapur), los que a su vez alcanzan un gran dinamismo que ocasiona un alza de los salarios, por lo que también exportan fases de este tipo de industrias a países como Malasia y Tailandia (siguiente círculo concéntrico externo). De este modo, los llamados cuatro tigres de Asia surgen como

⁶ Según Peng (2000), el primer autor que concibe la IED japonesa en la región como redes regionales de producción es Shojiro Tokunaga, y el primero que habló de las redes como formadoras de una división internacional del trabajo fue Ipppei Yamazawa.

GRÁFICA 5

MODELO DE LAS OCAS VOLADORAS: GENERACIONES DE PAÍSES INVERSORES



FUENTE: Elaboración propia.

inversores importantes en su región durante la década de los ochenta. En un inicio, Taiwán se erige como el mayor inversor, pues llevan a cabo, a veces directamente o a través de Hong Kong, inversiones en China continental. Hong Kong surge poco después como un gran inversor en los países de la zona. En estas inversiones ha estado presente el “invertir para exportar”, en cuyo caso los costos bajos y el tipo de cambio son lógicamente variables determinantes.

La historia de las inversiones se repite con la “segunda generación”, es decir, Malasia y Tailandia, los cuales exportan a su vez hacia países como Vietnam y Laos, algunas fases productivas intensivas en mano de obra (siguiente círculo).

Así como se exportan fases productivas de los cuatro tigres, surgen también desplazamientos de procesos productivos desde otros países de Asia como Tailandia y Malasia, los cuales trasladan ensambles y otras operaciones intensivas en trabajo hacia sus países vecinos, con costos laborales más bajos, de modo que se construyen redes de procesos manufactureros en la región.⁷

Como parte de los movimientos de traslado de fases productivas, se desarrollan redes productivas en esta región por medio de una inversión intrarregional muy fuerte, gran parte de la cual es IED de tipo vertical, es decir, exportadora de fases productivas en busca de bajos costos.

⁷ De este modo, podemos observar que Japón, en el periodo 1988-1990, fue el inversor mayoritario de la región sólo en República de Corea, con el 49 por ciento de la inversión en ese país; en Tailandia, con el 45 por ciento; en Singapur, con el 35 por ciento; en Indonesia, el 18 por ciento; en Malasia con el 25 por ciento y en Taiwán, con el 32 por ciento. En Bangladesh sólo invirtió el 4 por ciento del total de la inversión en ese país; en China el 12 por ciento; en la India el 15 por ciento; en Indonesia el 18 por ciento; en Paquistán el 2 por ciento. El resto de los inversores de la región e inversores externos cubrieron lo demás (UNCTAD, 1993).

La causa de que la integración económica en esta región haya sido en gran medida de facto y mediante redes productivas regionales está ligada con la existencia de muchos recelos históricos entre los países de la zona, en medio de una gran diversidad cultural y abundantes barreras comerciales tanto formales como informales, en un área geográfica caracterizada por Peng (2000) como muy carente de tradición de cooperación regional.

En este contexto, las redes productivas regionales son una solución pues pasan por encima de obstáculos y recelos en la medida en que a los países les interesa recibir inversiones e importaciones las cuales incentivan e incrementan su capacidad de producción y de exportación, de modo que los países asiáticos no sólo dan la bienvenida a las inversiones y fases productivas exportadas, sino que también promueven el ser parte de dichas redes. Así es como Japón ha logrado abrirse las puertas, distribuir sus exportaciones, inversiones y fases productivas de la cadena de valor, sin necesidad de emprender negociaciones complicadas y costosas (Peng, 2000).

El modelo de las ocas voladoras ha presentado problemas de diversa índole y ha despertado muchas críticas. Algunas de ellas son: 1) perpetuar el predominio de Japón, pues se ha creado una fuerte dependencia de éste en bienes de capital; 2) centrarse sólo en la perspectiva de la producción y descuidar los mercados internos; 3) fomentar la dependencia tecnológica de los países de reciente industrialización, por lo que el “milagro asiático” debería ser relativizado; 4) crear países muy dependientes de las exportaciones para el crecimiento de su producto interno bruto (PIB), con el agravante de que la mayoría de sus mercados están fuera de Asia; 5) la excesiva vulnerabilidad de los países que participan dentro del modelo de las ocas, al desempeño económico de la economía japonesa.

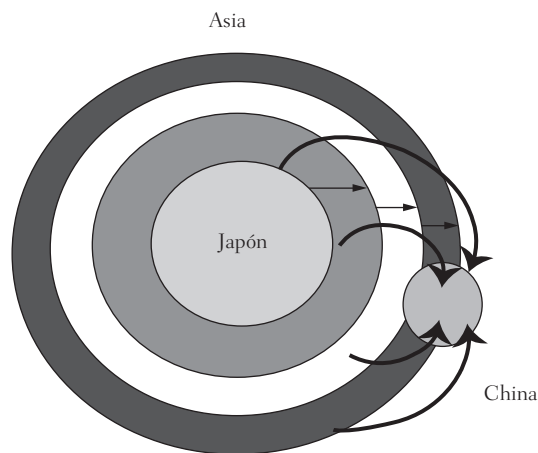
Otro aspecto que está en debate en torno a la IED de la región es que actualmente el modelo de las ocas voladoras ya no funciona, pues además de que hoy en día las IED saltan de Japón hacia los círculos más externos del diagrama, como se advierte en la gráfica 6, países como China buscan abordar directamente las nuevas tecnologías. Debido a estas características, actualmente se señala que se ha pasado de un modelo de “ocas voladoras” hacia uno de tipo “acrobático”, más flexible, con grandes saltos que dejan atrás el “orden” en el proceso de desarrollo anterior (Chen y Lin, 2006).

Ha habido dentro de los países de crecimiento económico dinámico de Asia diferentes estilos frente a la IED, los cuales se agrupan en cuatro rubros: 1) los países que siguieron una política pasiva de puertas abiertas a las CMN y no han intervenido para promover el desarrollo industrial en otras formas, como el caso de Hong Kong; 2) otro grupo de países que ha establecido políticas industriales activas para ciertas industrias y han promovido empresas locales en algunas actividades, pero en industrias orientadas a la exportación mantuvieron políticas de puertas abiertas; aquí se encuentran Malasia y Tailandia; 3) los países que intervinieron activamente para promover la llegada de CMN en la manufactura, y a su vez intervinieron selectivamente para guiar a inversionistas en direcciones y actividades tecnológicas que beneficiaran al país, como el caso de Singapur; y 4) finalmente las economías que restringieron selectivamente la IED y buscaron maximizar las transferencias tecnológicas median-

te un amplio conjunto de políticas industriales para profundizar el desarrollo de su sector manufacturero, promover vínculos locales e incrementar las capacidades locales de innovación; éste es el caso de la República de Corea, la provincia de Taiwán y fue también el estilo que siguió Japón. Cabe señalar que estos últimos países, los cuales desarrollaron los sectores industriales más complejos y tecnológicamente dinámicos son los que tienen menos dependencia de la IED, si medimos IED/PIB .⁸

China es el país que más claramente “irrumpe el orden de las ocas” y se vuelve un imán que atrae inversiones de los países participantes, en primer lugar, de Hong Kong, Taiwán, Singapur, y sólo en años posteriores, de Japón; cada vez más, con su fuerte impulso centrípeta, atrae la IED de la región en su conjunto. Como China se ha vuelto una captadora importante de IED en la región (y, por supuesto, en el mundo), el resto de los países asiáticos buscan activamente formas de incrementar su competitividad ante esta amenaza (Kiminami y Kiminami, 2007). Por ello vemos en la gráfica 6 que los círculos concéntricos tienden a modificarse y a centrarse de manera paulatina su eje en otro epicentro.

GRÁFICA 6
MODELO ACROBÁTICO: GENERACIONES DE PAÍSES INVERSORES



FUENTE: Elaboración propia.

⁸ Para el periodo 1981-1985, Hong Kong tuvo un índice de 10.7, Corea de 0.5, Singapur de 17.4, Taiwán de 1.5, Malasia de 1.5 y Tailandia de 0.1. Para el periodo 1986-1991, el mismo índice fue de 11.4 para Hong Kong, 1.1 para Corea, 29.4 para Singapur, 3.5 para Taiwán, 9.7 para Malasia y 6.3 para Tailandia (UNCTAD, 1994).

Las redes productivas regionales de Asia pueden tipificarse en cinco diferentes tipos, detrás de cada cual existen grupos económicos y de poder distintos: 1) las empresas japonesas, los *keiretsu* y el universo de empresas que orbitan a su alrededor; 2) las empresas coreanas, los grandes *chaebols* y sus relaciones con otras empresas de menor tamaño; 3) las corporaciones multinacionales de Estados Unidos, predominantemente en la industria electrónica; 4) las redes de capital étnico chino; 5) el gobierno central y los gobiernos provinciales de China, los cuales tienen una activa participación industrial y financiera (Castells, 1999).

La literatura asiática sobre el problema de las IED y las redes productivas globales aborda abiertamente el tema con enfoques étnicos diversos. Un ejemplo de ello es el trabajo de Peng (2000), quien plantea, implícitamente, que se ha desarrollado un tipo de integración étnica en Asia que apuntala en un futuro hacia redes alternas a las japonesas, construidas por los chinos de Taiwán, Hong Kong, Singapur, China continental y algunos otros lugares más. Dibuja en su argumento que la configuración de la economía política de Asia se está transformando y que la dominación japonesa se está debilitando a favor de las redes productivas étnicas chinas; en esta tónica y con una argumentación con cierto sabor a rivalidad regional, da una serie de argumentos por los cuales China está destinada a despegar sobre el actual país líder de la región y más allá de otras economías. Para ello señala algunos aspectos de la debilidad de las redes japonesas:

- Japón, como líder regional, no puede ofrecer a sus seguidores un mercado importante, mientras que China sí puede apostar a eso en el mediano plazo.
- Algunos de los seguidores están llegando a ser competidores importantes para Japón. Peng señala que en 1993 Japón llegó a ser por primera vez un importador neto de televisiones, videograbadoras y refrigeradores, y más recientemente vislumbra que lo sea de acero y barcos.
- Mientras que a Japón se le presionó para devaluar el yen en la Cumbre de los Siete países más industrializados del mundo de 1985, China ha esquivado las presiones de Estados Unidos para devaluar el yuan y ha mostrado interés en mantener firme su tipo de cambio.
- China tiene una dependencia menor que otros países asiáticos hacia las redes productivas regionales. Para algunos países, indica Peng, las redes productivas regionales se tradujeron en una dependencia de Japón. Algunos otros, sin embargo, rápidamente alcanzaron a Japón y lo desafiaron.

En esta tónica, según Peng, debido a las redes étnicas y familiares chinas (Taiwán, Hong Kong, China continental y otras comunidades chinas en Singapur, etc.), Asia está pasando de ser una zona dominada por Japón a una región plural y dinámica, por lo que se puede hablar de dos fases de integración económica en Asia: la primera, creada por las inversiones y el comercio japonés, que condujeron a la formación de una región económica integrada de facto en el este de Asia; y la segunda, caracterizada por el surgimiento de las economías chinas, las cuales, mediante sus inversiones extranjeras expandidas, marcaron un segundo estadio de la integración

del Este de Asia, pero con la variante de que las redes de chinos son más flexibles y competitivas que las redes de producción regional dominadas por japoneses y más adecuadas para competir en la era de la información, pues hace avances importantes para abrirse paso en las industrias de la información.

Muchas de las IED que se llevan a cabo en los países de Asia responden a una búsqueda de mercados por su gran dinamismo económico. Un ejemplo de esto es la industria aeronáutica. Tanto Boeing como Airbus, los dos gigantes de la industria, participan en redes productivas regionales en Asia para la producción de partes y componentes que se negocian ligando ventas con subcontratación, por ejemplo, en Malasia, donde la línea aérea de este país se compromete a comprar aviones a cambio de producirles partes y componentes (Bowen, 2007). Asimismo, Malasia y Tailandia han alcanzado niveles de ingreso que han vuelto rentable situar allí ensambladoras automotrices para abastecer sus mercados internos, aunque también para exportar.

El liderazgo de Japón en transición y su IED en Asia

Si bien la región de Asia está en proceso de transformación, y China cada vez se fortalece más, el hecho actual es que la economía de Japón aún es la articuladora de las redes productivas de la región, con su liderazgo en alta tecnología en la zona y con su rol como exportador de bienes de capital al conjunto de las economías dinámicas de Asia. Las redes productivas regionales en esta industria de bienes de capital están articuladas con base en el uso del yen a través del dominio comercial de Japón, el cual se manifiesta en un superávit en bienes de capital con el resto de la zona, y ello a pesar del estancamiento que padeció en gran parte de la década de los noventa (Mitsuyo y Fukunari, 2003).

El comportamiento de la IED japonesa ha variado en la región a lo largo de las últimas décadas del siglo XX, pero se puede señalar que una primera oleada ocurre durante los años setenta, con inversiones hacia los llamados cuatro tigres de Asia, exportando fases productivas en busca de mano de obra barata. Posteriormente, de 1980 a 1989, la IED japonesa en la región asiática creció mucho, especialmente a mediados de la década de los ochenta, como resultado de la sobrevaluación del yen.⁹

La UNCTAD señalaba en 1991 que, desde los ochenta, las CMN japonesas cambiaron de una estrategia centrada en las exportaciones, a una centrada en las IED, mediante redes integradas regionalmente, sostenibles independientemente.

En 1990, con la caída de la economía japonesa, cae también la IED, y comienza a recuperarse hasta fines de los noventa. A partir de este momento, también cobran

⁹ Esta elevación del valor del yen en relación con el dólar fue resultado de la histórica negociación de la Cumbre de los Siete países más industrializados del mundo, que se llevó a cabo en el Hotel Plaza en 1985, en busca de equilibrar los grandes desajustes comerciales de Japón con Estados Unidos. El presidente Ronald Reagan fue un activo impulsor de dicha devaluación, presionado por el exorbitante déficit comercial y fiscal que su país acumuló durante su primer gobierno e inicios del segundo.

mayor fuerza las redes productivas, pero con una nueva característica: las subsidiarias cien por ciento propiedad japonesa aumentan, aunque continúan manteniendo lazos muy estrechos con los negocios locales al engranar formas de producción transnacional accionaria y no accionaria. Las redes de las corporaciones transnacionales japonesas son cada vez más complicadas: durante los años noventa se sofisticaron más, profundizando la especialización en la localización de partes y materiales, y aumentando notablemente la interacción entre filiales y la capacidad de acción de la filial en sí.

CUADRO 1
IED DE JAPÓN EN ASIA
(millones de dólares)

	<i>Total Asia</i>	<i>China</i>	<i>Taiwán</i>	<i>Corea del Sur</i>	<i>Hong Kong</i>	<i>ASEAN 4*</i>
1996	66 573	8 097	4 048	3 464	9 405	41 557
1997	64 038	21 248	5 217	8 830	8 295	20 445
1998	59 608	17 912	4 258	4 120	9 211	24 106
1999	35 039	7 339	3 927	2 940	6 213	14 618
2000	38 567	8 698	3 564	4 192	6 543	15 568
2001	41 133	10 043	3 646	4 391	5 506	17 545
2002	45 685	12 408	3 779	5 244	5 470	18 782
2003	51 910	15 296	4 347	5 074	5 685	21 506
2004	62 346	20 208	5 455	6 602	6 275	23 806
2005	73 209	24 654	5 931	8 251	6 714	27 656
2006	89 401	30 315	6 327	10 668	7 776	34 312
2007	108 826	37 797	7 742	12 103	9 129	42 054
2008	159 570	49 002	8 830	12 180	11 716	44 600
2009	175 645	55 045	9 349	12 603	13 048	48 441

*ASEAN 4: Tailandia, Indonesia, Malasia y Filipinas.

FUENTE: Japan External Trade Organization. Las cifras se redondearon.

Desde el punto de vista geográfico, dentro de la región de Asia, el comportamiento de la IED japonesa a partir de 1990 ha sido el siguiente: como podemos ver en el cuadro 1, la ASEAN ha captado más IED de Japón dentro de la región de Asia.

Dentro de esta agrupación, la economía más importante es Singapur. También podemos observar que la IED que ha invertido en China ha crecido aceleradamente. A raíz de estas estadísticas podemos comprender que la ASEAN perciba como una amenaza la captación de IED de China, pues mientras que en 1996 ésta captó 8 097.64 millones de dólares, la ASEAN obtuvo 41 557 millones, pero en 2009 estas cifras cambiaron a 55 045 millones para China y 48 441 millones para la ASEAN.

Debido a la caída de las inversiones, resultado de la crisis asiática financiera a finales de los años noventa, observamos que los niveles de inversión en 2007 se asemejan y rebasan levemente la cifra de 1996, para posteriormente aumentar en 48 441 millones de dólares en 2009. Pero lo que más sorprende es la tasa de crecimiento que encontramos de la IED japonesa en China, pues creció cerca del 700 por ciento entre 1996 y 2009, y este hecho está ligado como causa y efecto con la recuperación económica japonesa en la primera década del siglo XXI; pero las IED de Japón en China empiezan a ser relevantes hasta mediados de los noventa. Las principales inversiones chinas llegaron originalmente de Taiwán y de Hong Kong (Plaza, 1997).

Un rasgo interesante de Asia es que, tanto con el “modelo de las ocas voladoras” como con el modelo “acrobático”, con su incesante búsqueda de países con bajos salarios y sus redes regionales de producción, se ha estimulado la IED regional. Esta dinámica ha propiciado también el desarrollo de gran cantidad de empresas transnacionales, de las cuales, si bien han surgido grandes corporaciones transnacionales con una importante presencia mundial, muchas de éstas tienen características muy diferentes de las del prototipo clásico estadounidense, pues un gran porcentaje son pequeñas empresas muy flexibles, con relaciones de subcontratación y eminentemente exportadoras (Chen y Lin, 2006).

Por ello, en el cuadro 2, elaborado con base en las estadísticas publicadas por la ONU, vemos que Asia es la región del mundo donde se concentra el mayor número de filiales, y también tiene el segundo lugar mundial en número de matrices, con el 17 por ciento, mientras que en la UE tiene el primer lugar en número de matrices, con el 53 por ciento.

Resulta notable observar el bajo porcentaje que Estados Unidos posee tanto de matrices como de filiales. Hay que tener presente que estamos considerando solamente el número de empresas, no los activos ni sus ventas, lo cual modificaría notablemente el escenario a favor de Estados Unidos, pues este país tiene empresas transnacionales muy concentradas, de las más grandes del mundo, y de hecho es el prototipo de la gran corporación multinacional. El que la UE contenga el mayor porcentaje de matrices se explica por el gran número de países desarrollados que la conforman, en el contexto de un agudo proceso de fusiones y adquisiciones de firmas regionales. El bajísimo número de filiales japonesas va de acuerdo con su trayectoria como receptor débil de IED, producto de una combinación de proteccionismo económico-cultural y con una gran complejidad institucional que se ha constituido en una verdadera “barrera a la entrada”.

CUADRO 2
 NÚMERO DE MATRICES Y FILIALES POR REGIÓN Y ECONOMÍA
 (porcentaje del total, último año disponible)

	<i>No. matrices %</i>	<i>No. filiales %</i>
UE	53.0	41.5
UE-12	5.0	28.0
Estados Unidos	2.9	0.7
Canadá	1.7	0.4
México	—	3.1
Japón	5.6	0.5
Asia	16.9	44.1

FUENTE: Elaborado con base en UNCTAD (2009).

Debido a que las CMN a menudo tienen una fusión importante en impulsar reestructuraciones de la industria y desarrollar la competitividad, dichas corporaciones han desempeñado un papel importante en el dinamismo de Asia. Por ejemplo, acabando la posguerra, las CMN ayudaron a Japón a convertir sus industrias ligeras en unas muy competitivas internacionalmente. La industria automotriz aprendió las técnicas de producción en masa mediante *joint ventures* con CMN, auxiliada sin duda con técnicas como la llamada “ingeniería inversa”.

El éxito en la competitividad de Japón logrado en la segunda mitad del siglo XX residió en su habilidad para reestructurar el sector manufacturero de diversas formas: desde la exportación de fases intensivas en trabajo, hasta la adquisición de activos extranjeros clave. Por ejemplo, en los años sesenta, relocalizó su industria textil hacia los países de reciente industrialización, con mano de obra barata abundante. Pero no sólo Japón, sino también los demás países, como la generación de los cuatro tigres de Asia, crearon sus propias CMN dirigidas en primera instancia hacia países en desarrollo. Este proceso queda reflejado en el peso numérico de las CMN de la región de Asia entre las listas de CMN de países emergentes y en desarrollo.

Después de los cuatro tigres, otros países como Indonesia, Malasia, Filipinas y Tailandia, y más recientemente China y Vietnam, se han incorporado al proceso de reestructuración industrial vía IED, logrando así, según la UNCTAD (1995), un proceso de reestructuración productiva suave que ayuda a apropiarse de patrones cambiantes de ventaja comparativa y contribuye al crecimiento económico. Las CMN y sus flujos de IED correspondientes forman parte muy importante del dinámico crecimiento de Asia.

Entre los países emergentes, China repunta como un inversor muy importante en la región, dentro de la actual tendencia a incrementar la IED sur-sur, es decir, teniendo como origen y destino geográfico a países en desarrollo o de reciente industrialización. Si bien se afirma que en las inversiones chinas la IED vertical está

más motivada por costos, es decir, son IED verticales, la diferencia entre IED vertical y horizontal es cada vez más difusa. China busca invertir en países con costos bajos, pero también busca acceso a los mercados de altos ingresos, y llevar a cabo audaces inversiones en países desarrollados (Gaute *et al.*, 2005).

Las IED de Japón hacia el resto del mundo

En relación con las inversiones en el mundo, la trayectoria de Japón ha sido cambiante. Por su notable desarrollo, se hablaba de que Japón se convertiría en la próxima potencia mundial en los años ochenta, sustituyendo a Estados Unidos como principal poder mundial. De hecho, durante esa década, las IED que Japón realizó en el resto del mundo crecieron de manera notable: de un 3.5 por ciento en 1980, al 11.5 por ciento del total mundial en 1990. En esa década, las CMN japonesas cambiaron de una estrategia centrada en las exportaciones a una centrada en las IED, organizando redes integradas regionalmente, y las articularon dentro de los miembros de la triada para evadir el proteccionismo y para reducir su superávit con Estados Unidos (UNCTAD, 1991). Esto respondió a la sobrevaluación del yen acordada en el Hotel Plaza por la Cumbre de los Siete países más industrializados del mundo en 1985. También la IED a fines de esa década aumentó hacia Europa, como resultado de la consolidación del Mercado Común Europeo.

Pero debido a la fuerte deflación vivida en los años noventa y a la crisis asiática de 1997, la participación de Japón en el total de la IED mundial cayó hasta situarse en la sorprendente cifra del 4.1 por ciento hacia el año 2003. A pesar de que su economía ya empezaba a recuperarse desde 2002, sus inversiones se recuperaron nuevamente hasta 2004 (Tham Siew Yean, 2005).

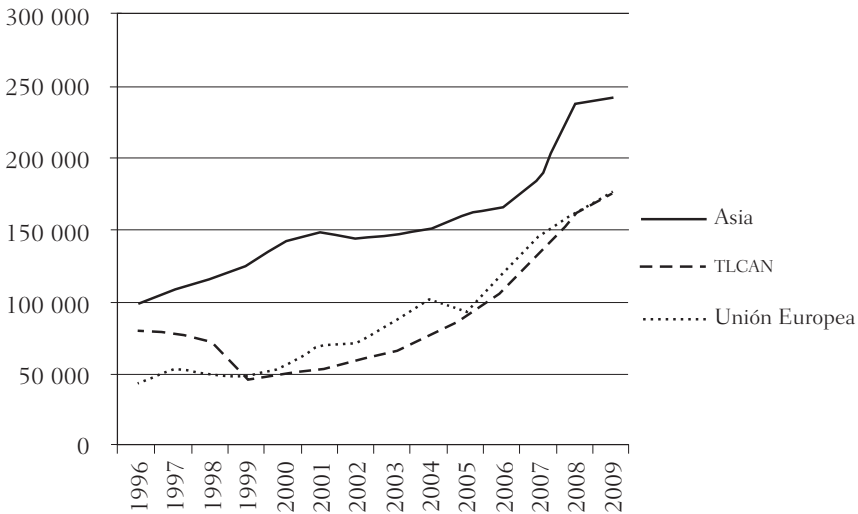
¿En dónde ha estado invirtiendo Japón? Como se advierte en la gráfica 7, el lugar prioritario ha sido la región de América del Norte. En segundo lugar, están las inversiones de la UE, con una tendencia claramente ascendente, lo cual se dibujaba desde inicios de los años noventa en algunas encuestas realizadas a empresarios japoneses, en las que el porcentaje de dirigentes que consideraron a Estados Unidos la región más importante del mundo para invertir pasó del 53 a un 43 por ciento, y la entonces Comunidad Económica Europea creció del 3 al 12 por ciento en importancia (UNCTAD, 1991).

En esta misma gráfica 7 podemos notar que la IED en Asia, después de caer en 1999, comienza una tendencia en ascenso que llega a alcanzar el *stock* de inversiones en la UE en 2009. Dado el acelerado crecimiento de la IED en Asia, especialmente en China, sin duda el comportamiento del año 2009, más que un hecho aislado, dibuja tendencias que cobrarán más fuerza en el futuro. Asia seguirá siendo un objetivo-región de la IED japonesa.

Las filiales japonesas, a diferencia de las europeas, exportan hacia y comercian con gran cantidad de países y regiones del mundo, de modo que las filiales asiáticas sirven tanto a mercados locales como regionales (por ejemplo, el estadounidense y el europeo), y fungen como proveedoras de insumos de bajo costo a las otras filiales que

se ubican en zonas de altos ingresos, o exportan bienes terminados que son comercializados por las otras filiales situadas en dichos mercados. De este modo, las estrategias seguidas por Japón en las IED hechas en Asia están ligadas a sus estrategias tanto en su mercado interno (Japón) como en sus estrategias en los otros dos bloques regionales.

GRÁFICA 7
STOCK DE LA IED DE JAPÓN EN LA UE, EL TLCAN Y EN ASIA
(cifras en millones de dólares)



FUENTE: Elaborado con base en datos de la Japan External Trade Organization.

Cabe señalar que las IED dirigidas a la zona del TLCAN están básicamente dirigidas hacia Estados Unidos (véase cuadro 3). Gran parte de las inversiones hacia este país surgieron en gran medida después del acuerdo de la Cumbre de los Siete países más industrializados del mundo de 1985, cuando se acordó la elevación del yen en relación con el dólar. A esto Japón respondió desplazando la producción hacia suelo americano, evadiendo así las exportaciones y defendiendo de esa forma su mercado estadounidense. Al sustituir exportaciones por inversiones, también buscaba evadir las confrontaciones comerciales. Las IED hacia Canadá mostraron también un crecimiento importante.

CUADRO 3
IED DE JAPÓN EN LA REGIÓN DEL TLCAN
(millones de dólares)

	<i>TLCAN</i>	<i>Estados Unidos</i>	<i>Canadá</i>	<i>México</i>
1996	98 401	94 335	3 545	520
1997	108 077	102 336	4 724	1 016
1998	116 121	111 108	3 963	1 050
1999	123 815	118 434	3 226	2 154
2000	140 648	132 221	6 233	2 193
2001	147 306	140 651	4 224	2 430
2002	143 557	136 190	4 791	2 576
2003	146 255	139 194	4 190	2 870
2004	149 855	142 302	4 665	2 888
2005	159 824	150 151	6 037	3 635
2006	165 002	156 411	6 818	1 773
2007	185 245	174 198	9 577	1 460
2008	237 053	226 611	8 346	2 096
2009	241 964	230 948	9 298	1 718

FUENTE: Japan External Trade Organization.

El comportamiento de la IED de China

Para complementar el escenario de la IED en Asia, consideraremos algunos aspectos de la IED de China. A la muerte de Mao en 1976, el Comité Central del Partido declaró un gran cambio hacia la “modernización socialista”. En diciembre de 1978, Deng Xiao Ping anunció políticas de reformas de mercado que allanaron el camino hacia la producción capitalista. Con este llamado “socialismo con características chinas”, el país siguió una política de liberalización económica e inversión privada, inicialmente en “zonas económicas especiales”, las cuales fungieron de 1978 a 1982 como centros exportadores y puntos de contacto con la economía capitalista, desde donde captaban tecnologías e inversiones extranjeras directas. Posteriormente, se abre el país en su conjunto.

En 2008, su PIB fue el segundo del mundo, pues alcanzó 38 232.2 millones de dólares, no obstante su PIB per cápita está entre los más bajos de los países de ingresos medios bajos: en 2839 dólares. Su “economía socialista de mercado” es manejada

en gran medida a través de empresas propiedad del Estado orientadas al mercado. Las empresas estatales producen cerca del 40 por ciento de su PIB.

Antes de 1989, la IED que llegaba a China era fundamentalmente de Hong Kong y Taiwán, quienes buscaban sacar provecho de los beneficios fiscales y otras ventajas otorgadas a los inversionistas extranjeros de estas zonas económicas especiales. Posteriormente, disipado el problema de Tiananmen de 1989, la IED de Occidente y de Japón empezó a hacerse más presente. Por el contrario, la salida de IED china es escasa desde el comienzo de las reformas en 1978 hasta el año 2000. En ese periodo se promueve más bien la captación de IED del resto del mundo hacia China, pero en el año 2000 se da un giro a su política de inversión, pues el gobierno impulsa que las corporaciones chinas inviertan en el extranjero. Al igual que con las IED que entran, las salidas de ésta han sido cuidadosamente reguladas mediante clasificaciones que van desde las actividades económicas prohibidas, hasta las que se promueven activamente. El gobierno chino ha desarrollado una institución llamada Sinosure, una corporación de seguro de crédito a la exportación y ofrece fondos para la inversión y el comercio. A través de este organismo, que empezó a operar desde 2001, se financian fusiones y adquisiciones de chinos en el extranjero. Su papel se incrementó durante la crisis mundial de 2009, debido a que las dificultades económicas afectaron poco a China y la crisis permitió que se encontraran muchas corporaciones vulnerables para ser adquiridas. Curiosamente, China se ha vuelto un vigoroso opositor del proteccionismo dentro de los foros internacionales, como es el caso del Grupo de los 20, al freno de las fusiones y adquisiciones.

Actualmente, China ha firmado 127 tratados bilaterales de inversión, y es miembro de la zona de libre comercio más grande del mundo en términos de población: el Tratado de Libre Comercio ASEAN-China, el cual se acordó en 2002 y entró en vigor a partir del 1° de enero de 2010, y con cuyos países ha desarrollado redes productivas regionales (Lee, 2006).

Con la consigna *go global* ha fortalecido la salida de IED, especialmente en Asia, pero también hacia el resto del mundo. Según Davies (2010b), el destino geográfico de esta inversión en gran parte es velado, pues se dirige hacia paraísos fiscales. Por ejemplo, si observamos el cuadro 4, los flujos de IED que China invierte en el mundo,¹⁰ parecería que Latinoamérica es una zona muy relevante, pues los flujos dirigidos a esta zona ocupan el segundo lugar, después de Asia, e incluso para los años 2005 y 2006 son mayores que las cifras de Asia. Pero esta información es engañosa, porque la gran mayoría de IED que manda hacia América Latina van hacia los paraísos fiscales, especialmente las Islas Caimán y las Islas Vírgenes. De

¹⁰ El gobierno de China tiene dos modalidades de estadísticas oficiales: el registro de la IED que lleva a cabo el Ministerio de Comercio de ese país; se le llama “contrato”, y se presenta como “número de contrato”, es decir, el número de empresas que se registran, y por “valor de contrato”, esto es, la suma representada por estas mismas empresas. También tenemos la IED registrada por la State Administration of Foreign Exchange, en la balanza de pagos (BOP, por sus siglas en inglés). La IED registrada como “valor de contrato” es muy superior a la que se presenta en la BOP, debido a que ésta presenta sólo los datos de las IED que realmente se concretaron.

hecho, en 2009, del total de “sus inversiones en América Latina”, el 95 por ciento estuvieron dirigidas a los paraísos fiscales.

CUADRO 4
FLUJOS DE IED DE CHINA EN EL MUNDO, 2003-2009
(millones de dólares)

	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Asia	1 505	3 000	4 374	7 663	16 593	43 547	40 407
África	74	317	391	519	1 574	5 490	1 438
Latinoamérica	1 038	1 762	6 466	8 468	4 902	3 677	7 327
Islas Vírgenes	209	385	1 226	538	1 876	2 104	1 612
Islas Caimán	806	1 286	5 162	7 832	2 601	1 524	5 366
Estados Unidos y Canadá	57	126	320	258	1 125	364	1 521
UE	145	157	395	597	1 044	466	2 966
Luxemburgo	—	—	—	—	4	42	2270

FUENTE: MCC (2009).

Peter Gillespie señala que los paraísos fiscales son actualmente una pieza central de un sistema económico global y oscuro que se ha desarrollado desde los años sesenta del siglo XX, y son una práctica muy difundida por corporaciones e individuos para evadir impuestos, además de que producen cuantiosas pérdidas en los ingresos fiscales de los gobiernos:

Hoy hay más de setenta paraísos fiscales, muchos pero no todos basados en pequeños estados como las Islas Caimán, las Bahamas, las Bermudas, Panamá, Mónaco, Luxemburgo, Liechtenstein, Singapur y Suiza. Los paraísos fiscales son jurisdicciones secretas que existen expresamente para capacitar a sus clientes sobre cómo escapar del escrutinio de los reguladores y las autoridades de impuestos de sus países. Los proveedores de servicios en estas jurisdicciones son aseguradoras y compañías de contadores, firmas legales y financieras y las subsidiarias de matrices de bancos principales de Ginebra, Londres, Nueva York y Toronto.

Los paraísos fiscales han llegado a ser una parte atrincherada de la economía mundial. Al menos la mitad de todos los préstamos de la banca internacional y aproximadamente un tercio de la IED son manejados por esta ruta de jurisdicciones secretas. Más de la mitad del comercio global pasa por esta vía y se estima que la mitad del *stock* monetario global pasa a través de ellos en algún momento.

Los bancos y las multinacionales establecen filiales *offshore* para ocultar sus prácticas financieras y reducir o eliminar impuestos. Frecuentemente, estas filiales *offshore* o corporaciones de negocios internacionales son compañías caparazones o aparentes que no conducen un negocio en la jurisdicción *offshore* y cuya presencia es poco más que una dirección postal o una cuenta bancaria. Un reporte de enero de 2009 de la Oficina de Contabilidad del Gobierno de Estados Unidos reveló que ochenta y tres de las cien más grandes compañías que cotizan en bolsa (*publicly traded companies*) incluyendo grandes bancos recibiendo dinero de rescate, tienen registros de subsidiarias *offshore*.

Estas compañías *offshore* son usadas para lavar ganancias, asignar ganancias y pérdidas, de modo que los impuestos puedan ser minimizados. Para esconder las ganancias, una compañía puede transferir la propiedad de las patentes, derechos de autor u otros intangibles a una compañía *offshore* y coleccionar regalías en una jurisdicción de bajos impuestos.

Los paraísos fiscales también se usan para ocultar deudas o pasivos. Antes de que se expusiera su espectacular fraude, Enron estableció una red de 3 500 compañías, seiscientas de las cuales estaban en Islas Caimán. Cuando el gobierno británico nacionalizó el banco Northern Rock en 2007, los funcionarios estaban anonadados al descubrir que cincuenta mil millones de libras esterlinas de hipotecas habían sido cambiados a una cuenta *offshore* disfrazada de una fundación de beneficencia para niños con síndrome de Down (2011: 8).

En el cuadro 5 se muestra la IED acumulada de las inversiones chinas en el extranjero y se resalta que la zona de inversión más importante para China es Asia, asimismo se constata una clara prioridad por las inversiones intrarregionales. Si observamos desglosadamente la IED de China en Asia en el cuadro 6, se advierte que China prioriza dentro de la región de Asia a Hong Kong, el cual capta la mayor parte de manera indiscutible, seguidos con una gran distancia por la zona ASEAN, Macao y Corea del Sur.

Hong Kong ha sido utilizado por China como un trampolín para transnacionalizarse. El interés de este país por instalar empresas matrices en Hong Kong, es decir, colocar ahí sus salidas de inversiones extranjeras, responde, por un lado, a su proximidad geográfica y cultural y, por otro, a los requerimientos mucho menores en el control administrativo y fiscal que ejerce el gobierno chino respecto de las compañías chinas que operan en Hong Kong.

De hecho, las IED de China en el mundo pueden estar sobreestimadas debido al llamado *round-tripping*, que se refiere a la “ida y vuelta” de inversiones chinas que, siendo en realidad inversiones chinas, sólo salen hacia Hong Kong para entrar de nuevo como IED y así recurrir a las exenciones fiscales que se ofrecían hasta el año 2008 a las empresas extranjeras.

Las corporaciones chinas que pertenecen a los ministerios del gobierno de China o a las autoridades municipales o provinciales constituyen una importante presencia inversora china respecto de las compañías chinas que operan en Hong Kong. Por ejemplo, China Merchants Ltd., dedicada a transporte, construcción y reparación de barcos y hoteles, infraestructura y manufacturas, comercio al menudeo, seguros y banca, es propiedad del Ministerio de Comunicaciones. Otro ejemplo es

China Resources, una de las más grandes compañías de servicios de China, propiedad del Ministerio de Comercio Exterior y Cooperación Económica. Otro, el Bank of China Hong Kong, propiedad del Banco de China, el segundo más grande de Hong Kong. Desde comienzos de los años noventa, las corporaciones multinacionales chinas han buscado capital extranjero, registrando sus acciones en el mercado de valores de Hong Kong y mediante el uso de diversos instrumentos de deuda. Debido a que las empresas chinas propiedad del Estado no reúnen los requerimientos para ser parte de dicho mercado de valores (registros de contabilidad, reportes, etc.), algunas de aquéllas han adquirido compañías que ya están listadas en el mercado de valores o han adquirido empresas que se pueden listar, aunque aún no lo estén. Fondos reunidos de esa manera se han empleado en proyectos de IED dentro de China continental (UNCTAD, 1995).

CUADRO 5
IED DE CHINA ACUMULADA EN EL MUNDO, 2003-2009
(millones de dólares)

	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Asia	26 603	33 479	40 954	47 978	79 217	131 316	185 547
África	491	899	1 595	2 556	4 461	7 803	9 332
Latinoamérica	4 619	8 268	11 469	19 694	24 700	32 240	30 595
Islas Vírgenes	532	1 089	1 983	4 750	6 626	10 477	15 060
Islas Caimán	3 690	6 659	8 935	14 209	16 810	20 327	13 577
Estados Unidos y Canadá	548	909	1 263	1 587	3 240	3 659	5 184
UE	458	676	1 272	2 269	2 942	3 173	6 277
Luxemburgo	—	—	—	—	67	122	2 484

FUENTE: MCC (2009).

Es interesante observar que las IED chinas dirigidas a Estados Unidos, Canadá y la UE son realmente bajas (cuadro 4). Para esta última región hay un aumento importante en los flujos de IED en 2009, pero gran parte de esta inversión se dirige hacia Luxemburgo, paraíso fiscal europeo.

En lo que respecta a África, sus inversiones dependen fundamentalmente de los recursos naturales de la región. Las inversiones extranjeras directas de China se han constituido en un mecanismo para asegurarse el abastecimiento de insumos naturales estratégicos para la reproducción de su voraz actividad económica. Entre las empresas multinacionales más grandes de China están corporaciones petroleras

y de extracción de minerales como China National Petroleum Corporation (CNPC) con el décimo lugar en el *ranking* de las Fortune Global 500; China National Offshore Oil Corporation, Sinosteel Corporation y China Minmetals Corporation, todas promovidas por el Estado para paliar las fluctuaciones de los precios en insumos esenciales para su industria nacional.

CUADRO 6
STOCK DE IED DE CHINA EN ASIA, PAÍSES SELECCIONADOS, 2003-2006
(millones de dólares)

	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Hong Kong	24 632	30 392	36 507	42 269	68 781	115 845	164 489
ASEAN*	375	956	1 256	1 763	3 953	6 486	9 571
Singapur	164	233	325	468	1 443	3 334	4 857
Malasia	100	123	186	196	274	361	479
Tailandia	150	181	219	232	378	437	447
Japón	89	139	150	223	558	509	692
Macao	446	624	598	612	910	1 560	1 837
República de Corea	235	561	882	949	1 214	850	1 217
India	.9	4	14	25	120	222	221
Taiwán	—	—	—	.2	.1	.09	.1

* ASEAN: Brunei, Myanmar, Camboya, Indonesia, Laos, Malasia, Filipinas, Singapur, Tailandia y Vietnam.
FUENTE: MCC (2009).

Las inversiones de China en África están muy ligadas a las estrategias de industrialización del primero y su enorme necesidad de recursos naturales para manejar su apogeo industrial; por ello, la mayoría de sus inversiones en este continente se centran en petróleo y minerales metálicos, aunque también tiene inversiones en manufactura, como la industria textil y de ropa, así como en infraestructura. Curiosamente, sus inversiones en África han tenido un matiz ideológico muy claro que se ha ido transformando con el paso del tiempo: durante los años sesenta y setenta del siglo pasado, las relaciones chinas con África fueron manejadas por consideraciones ideológicas, pues se presentó a sí misma como una alternativa a Occidente y a la Unión Soviética. Durante ese tiempo, el apoyo de China consistió básicamente en apoyo moral y material en las luchas de liberación. Pero durante los ochenta, con sus reformas de “socialismo de Estado”, la relación se volvió hacia la cooperación

económica y se retrató a sí misma como “un socio económico y un amigo político”; los gobiernos africanos manejaban el “Consenso de Pekín” como una alternativa al “Consenso de Washington” en tanto apoyo “sin interferencia en asuntos internos”. Actualmente, las inversiones y el comercio África-China tienen matices más directamente económicos (Baah y Jauch, eds., 2009).

Esta postura contrasta claramente con la forma en la que China se ha involucrado en la región de América Latina (Hsiang, 2009). Su interés aquí responde también en gran medida al interés en los recursos naturales;¹¹ si bien el comercio con América Latina se ha incrementado de manera notable (de 12.2 millones de dólares en 2000 a 102 millones en 2007), China ha sido cuidadosa en la forma de involucrarse con el patio trasero de Estados Unidos. Por ejemplo, a pesar de su gran interés por el petróleo de Venezuela, no ha propiciado un acercamiento con Hugo Chávez que pudiera acarrearle una confrontación con Estados Unidos.¹²

Aunque los recursos naturales han sido un móvil clave de las inversiones de China en el extranjero, esto no ha impedido que también en la manufactura haya desarrollado estrategias a la ofensiva para producir y ganar mercados de altos ingresos: el caso de Lenovo, que compró la división de computadoras personales de IBM, es un ejemplo de una fusión y adquisición en busca de penetrar mercados de altos ingresos y activos estratégicos, si bien Lenovo aún no ha desarrollado productos innovadores capaces de avanzar en un liderazgo global. Un ejemplo similar es la empresa Haier, que en 2009 compró Whirlpool. Haier ha sido una de las empresas chinas que ha actuado de manera más global: veinticuatro de sus veintinueve fábricas y cuatro de sus dieciséis parques industriales están fuera de China (Davies, 2010a).

Hay otro factor, junto con el *round trip* ya señalado, que afectaría el cálculo de la IED que resulta de China: de las empresas inversoras en el extranjero que son estatales, y que constituyen la gran mayoría, una proporción cada vez mayor son empresas privadas o propiedades colectivas; pero, mientras que las estatales deben registrarse, las privadas o colectivas no pasan por el mismo procedimiento de aprobación y se llevan a cabo inversiones sin registro oficial, por lo que no son incluidas en los datos nacionales (Davies, 2010).

No obstante las posibles dificultades de medición, el desarrollo de China como inversor en la economía mundial ha sido considerable. En el cuadro 7 se observa una perspectiva comparada entre los países inversionistas más importantes del mundo en el 2009, entre los cuales tan sólo China continental ha logrado el sexto lugar con 48 000 millones de dólares, sólo después de Estados Unidos, Francia, Japón, Alemania y Hong Kong, mientras que la Federación Rusa, Italia, Canadá y Noruega se encuentran por debajo de China.

¹¹ Ejemplos de su importancia son que actualmente es China y no Estados Unidos el principal mercado de exportación del cobre de Chile y es también el segundo socio comercial de Cuba después de Venezuela.

¹² Muy diferente es el estilo de Rusia, de quien se dice ha vendido armas en la región y ha realizado entrenamientos militares en regiones de Venezuela (Hsiang, 2009).

CUADRO 7
FLUJOS DE SALIDA DE IED EN LOS PAÍSES TOP DEL MUNDO, 2009
(miles de millones dólares)

Estados Unidos	248
Francia	147
Japón	75
Alemania	63
Hong Kong	52
China	48
Federación Rusa	46
Italia	44
Canadá	39
Noruega	34

FUENTE: UNCTAD (2010).

China como receptor de IED

De 1949 a 1978, prácticamente no hubo IED en China. Posteriormente, con la apertura comercial, se emprendieron políticas de atracción a la inversión extranjera directa mediante estímulos fiscales y zonas económicas especiales, las cuales actualmente ya se han relajado, ahora que China se ha convertido en un importante captador de IED y también en un inversor activo hacia el resto del mundo.

En los años ochenta del siglo XX, se llevaron a cabo *joint ventures* con las que se trasladaron manufacturas de Hong Kong hacia el sur de China. En 1992, se formaliza el sistema de mercado y con ello se da un nuevo impulso a la llegada de IED. La entrada de China a la Organización Mundial de Comercio (OMC) en 2001 le da un nuevo apoyo.

Si bien la IED que ha llegado a China ha sido prioritariamente dirigida al sector de la manufactura, debido al compromiso que estableció con la OMC de abrir los servicios, la participación extranjera durante los cinco años posteriores a este ingreso en el sector servicios ha aumentado de un 31 por ciento en 2001 al 52 por ciento en 2008, mientras que la IED manufacturera disminuyó del 66 al 46 por ciento. No obstante, en cifras absolutas la IED en este sector aumentó de 31 000 millones de dólares a 50 000 millones en 2001 y 2008, respectivamente.

Desde 2002, los extranjeros pueden participar del mercado de capitales chino. Los bancos extranjeros también han expandido sus operaciones conforme se han

CUADRO 8
 INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA DEL MUNDO EN CHINA, STOCK, 2002 Y 2008
 (miles de millones de dólares)

	2002	2008
Total mundial	448.0	899.1
UNIÓN EUROPEA	33.9	61.9
<i>De los cuales</i>		
Francia	5.5	8.9
Alemania	8	15.1
Holanda	4.3	9.3
Reino Unido	10.7	15.7
AMÉRICA DEL NORTE	43.2	66.0
<i>De los cuales</i>		
Canadá	3.4	6.4
Estados Unidos	39.9	59.7
ASIA		
<i>De los cuales</i>		
Hong Kong	204.9	349.6
Japón	36.3	65.4
Corea del Sur	15.2	41.9
Malasia	2.8	4.9
Filipinas	1.4	2.5
Singapur	21.5	37.8
Taiwán	33.1	47.7
AMÉRICA LATINA		
<i>De los cuales</i>		
Islas Vírgenes	24.4	90.1
Islas Caimán	3.8	16.5

FUENTE: Davies (2010a).

aumentado los servicios que se les permite ofrecer, incluyendo servicios en moneda extranjera para empresas chinas desde 2002, servicios en yuan desde 2006 y emisión de tarjetas de crédito desde 2007. Al mismo tiempo, mientras el surgimiento del mercado interno ha continuado atrayendo manufacturas, el incremento en los

costos salariales (que ha tenido como resultado, recientemente, una ola de huelgas en filiales extranjeras) ha impulsado a los inversionistas a planear nuevas inversiones en economías de costos más bajos, como Vietnam y Bangladesh.

Al igual que las zonas donde China invierte, las inversiones directas que llegan del mundo hacia China son fundamentalmente asiáticas, como se indica en el cuadro 8. Las inversiones de la UE, Estados Unidos y Canadá apenas constituyen el 14 por ciento del total recibido en 2008. También observamos que las inversiones provenientes de América Latina hacia China son fundamentalmente de los paraísos fiscales de Islas Vírgenes e Islas Caimán.

Conforme se desarrolla en China el mercado de capitales, el sistema bancario y el capital nacional para financiar la inversión van creciendo, en combinación con las altas tasas de crecimiento se va expandiendo la idea de posibles restricciones a la inversión extranjera, por temor a un sobrecalentamiento de la economía. No obstante, el gobierno chino no ha mostrado interés en limitar la entrada a los capitales foráneos, sino que más bien busca que se canalicen hacia las actividades prioritarias como las de alta tecnología. Por ello, se espera que siga siendo una economía que absorba grandes cantidades del *stock* de inversión extranjera mundial.

INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA EN LA UNIÓN EUROPEA

La UE representa un complejo caso de análisis. Partiendo de un escenario fraccionado en naciones por historias de recelos y empatías, rivalidades y conquistas, aranceles, barreras culturales y lingüísticas, proyectos divergentes en la sociedad civil, preferencias del consumidor y versatilidades de todo tipo a nivel intrapaís e interpaís, se da una recomposición del espacio cotidiano a través de los movimientos de capital y se avanza —no sin contradicciones y resistencias— hacia un proceso de disolución económica y política de las fronteras en el que las inversiones directas juegan un papel central.

El proyecto de Unión Europea, también llamado “Fortaleza Europa”, ha buscado consolidar un mercado regional realmente integrado, como lo ha sido el mercado interno de cada país. Pero, lejos aún de lograrlo, se ha tenido que promover su construcción algunas veces en contra de los intereses de corporaciones, e incluso de Estados que han buscado preservar entidades económicas emblemáticas por fuera de la integración supranacional. Un ejemplo es el caso de la adquisición de la empresa Arcelor, creada como una fusión de tres empresas: Aceralia (España), Unisor (Francia) y Arbed (Luxemburgo), en 2002. La empresa india Mittal hizo una propuesta para adquirirla, pero sus directores, así como los gobiernos de Francia y Luxemburgo, se opusieron rotundamente. La especialmente fuerte oposición francesa levantó un gran debate en los medios de comunicación. Sin embargo, finalmente, la empresa fue adquirida por Mittal en 2006, la cual era su rival. Otros pocos de los innumerables ejemplos que se han debatido frente a posibles adquisiciones en Europa son el de Danone en Francia, Autostrade en Italia, y Endesa y la corporación Gas Natural de España.

Gran parte de la IED mundial ha sido producto de adquisiciones y fusiones y un escaso porcentaje de inversión nueva. Europa no es la excepción. Los movimientos de inversiones intraeuropeas se reflejaron en fuertes procesos de fusiones y adquisiciones empresariales, pero en este proceso de recomposición de la propiedad del capital, los criterios de agrupación priorizaron claramente a las empresas nacionales en cerca del 50 por ciento; en segundo lugar, a las empresas internacionales o extra Unión Europea y, por último, a las corporaciones de la misma comunidad europea, como se observa en el cuadro 9. Esta composición refleja las jerarquías en los criterios de competencia que siguen las corporaciones europeas.

CUADRO 9
 MODALIDAD DE LAS FUSIONES Y ADQUISICIONES
 SEGÚN EL ORIGEN DE LAS EMPRESAS
 (porcentajes)

	1991	1996	2001
Nacionales	54.3	54.8	54.1
Comunitarias	11.6	12.6	14.9
Internacionales	14.5	26.0	24.1

FUENTE: Jordan (2002).

La recomposición de las fronteras económicas ha hecho que la UE se convierta en una fuerza centrífuga y centrípeta muy importante en la IED mundial. Ha sido una zona clave como inversora y receptora de inversión mundial, pues ha abarcado un porcentaje de cerca de la mitad del total, con un 41.9 por ciento en los flujos mundiales de entrada y un 47.4 por ciento en los de salida en 2009 (UNCTAD, 2010). Esta dinámica de la IED ha implicado una gran movilidad en adquisición y fusión de empresas, impulsando un proceso de concentración y centralización de capitales, en aras de conformar grandes consorcios europeos, lo cual ha generado un proceso de reestructuración industrial en la región (Landau, 2001).

La fuerza europea en la dinámica de la IED se indica en el cuadro 10, donde se observa uno de los indicadores del nivel de transnacionalización de las economías: el *stock* de IED en relación con el PIB, aplicado a los tres bloques. En 1996, el indicador más alto lo tiene Asia, pues para ese año sobrepasa en más del doble el promedio mundial, así como el indicador del resto de las regiones, lo que refleja la importancia que la IED ha tenido en la dinámica económica de esa región, como se señaló antes.

En el año 2000, la región de Asia sigue estando al frente, pero la diferencia con la UE es menor que en 1996. En 2004, la Unión Europea muestra las tasas *stock* IED/PIB más elevadas del mundo, aunque con una diferencia de cerca de dos puntos porcentuales con Asia.

En 2009, como resultado de la crisis económica mundial, hay una disminución del indicador para todas las regiones, y en ese mismo año la UE rebasa el nivel de Asia en más de once puntos porcentuales, lo cual refleja la importancia de la inversión en el proceso de reestructuración industrial que ha experimentado en las últimas décadas. Como utilizamos el *stock* de IED en relación con el PIB, el indicador refleja una perspectiva temporal más amplia que los flujos, pues el indicador capta los procesos de inversión acumulada, de modo que los intensos procesos de concentración y centralización llevados a cabo dentro de la UE quedan reflejados en este indicador, situado en 35.1, muy superior al promedio mundial de 24.5.

Por el contrario, la región del TLCAN se ha mantenido más cercana al promedio mundial, y por debajo de las cifras alcanzadas en las otras dos regiones, si bien su índice de transnacionalización se incrementó del 11.5 al 22.1 por ciento de 1996 a 2009.

CUADRO 10
INDICADOR DE NIVEL DE TRANSNACIONALIZACIÓN POR REGIONES:
STOCK DE IED COMO PORCENTAJE DEL PIB

	1996	2000	2004	2009
Mundo	9.1	18.1	27.9	24.5
UE	10.6	25.9	40.9	35.1
Asia*	22.5	38.5	39.0	23.8
Zona TLCAN	11.5	19.6	27.1	22.1

* Sur y Sudeste de Asia.

FUENTE: UNCTAD (2011).

Causas del dinamismo de la IED en la Unión Europea

El proceso integrador europeo ha tenido profundos efectos en el fuerte movimiento de IED suscitado en la zona. La integración formal de diversas economías con niveles de desarrollo similares y desiguales ha impulsado considerables cambios corporativos, generando replanteamientos geoeconómicos en las dimensiones, direcciones y contenidos de la IED.

Como se señaló al inicio de este trabajo, las integraciones formales tienen implicaciones directas sobre el comportamiento de la IED, debido a que a las corporaciones que pertenecen a la región se les modifica el escenario de posibilidades y riesgos, y tienden a reestructurarse o racionalizar su actividad, dado el proceso de liberalización interna de los factores de la producción, mientras que las multinacionales del resto del mundo son motivadas a participar dentro de la nueva zona integrada, para evitar las barreras arancelarias comunes, así como para aprovechar las ventajas que la región les ofrece, y se les incentiva a trasladar parte de su actividad económica dentro de la zona integrada. La IED experimenta cambios frente a las diversas fases de profundización en el proceso de integración. Con la eliminación de las barreras tarifarias y no tarifarias se buscaba, entre otras cosas, estimular la IED al aumentar la eficiencia en la producción, reducir los costos de transacción, racionalizar las inversiones, aumentar la competencia y homogeneizar estándares, promoviendo y eficientando más la producción de las multinacionales, asimismo fomentando las alianzas estratégicas entre éstas. Más adelante, con la formación de la eurozona, se buscaba evitar los riesgos de tasas de cambio entre monedas y facilitar la unificación monetaria, lo que refuerza la atracción de la IED hacia la UE. Posteriormente, con la

integración de Europa Central y del Este, se integran a la UE otros factores que favorecen su competitividad y alientan la inversión, debido a la mano de obra calificada a bajos costos que ofrecen muchos de estos países. Con éstos, la IED encuentra otro buen estímulo para su crecimiento.

Existen dos elementos que explican que la UE se haya convertido en el eje del dinamismo inversor mundial: la profundización del proceso de integración y las políticas de competencia que ha seguido esta región.

- 1) *Profundización del proceso de integración europeo.* Con el Acta Única Europea de 1987 y el Tratado de Maastricht de 1993, se generaron grandes expectativas y se abrieron importantes oportunidades de IED, tanto dentro de la UE como de ésta con el resto del mundo. El Acta Única Europea buscaba una profundización de la integración económica al pasar de un mercado común (es decir, una zona de libre comercio más una unión aduanera) a un mercado interno integrado, lo que implicaba eliminar también las barreras no arancelarias.¹³ Mediante el Tratado de Maastricht, los tratados originales fundacionales, es decir, el Tratado de París (1951), los Tratados de Roma de 1957 y el Acta Única Europea de 1986 se subsumen para constituir la UE, la cual implica una fuerte profundización de la integración económica con el establecimiento del euro y del Banco Central Europeo, pero también un paso a la integración política con la creación de dos sistemas de cooperación intergubernamental: la Política Exterior y de Seguridad Común (PESC) y la Cooperación en Asuntos de Interior y de Justicia (CAJI).
- 2) *La política de competencia comunitaria que se promovió dentro de la Unión Europea.* Las políticas seguidas por la UE han incentivado los procesos de adquisiciones y fusiones empresariales, buscando consolidar grandes consorcios europeos. La política de competencia entre las empresas sólo regula y prohíbe algunas prácticas monopólicas desfavorables. Se han establecido, por ejemplo, formas de competencia prohibidas, como fijación de precios, reparto de mercados, obligación de compra exclusiva, y todas las prácticas monopólicas o monopsónicas que pueden afectar las condiciones de la competencia, sobre todo para las empresas menores (Brunet, 1999). Pero el eje de la política de competencia europea no es restringir el tamaño de la empresa sino su comportamiento, y no sólo *no* se prohíben las empresas grandes, sino que se fomentan en aras de consolidar la “fortaleza Europa”. La lógica que subyace en esto es que, dado que el objetivo número uno de la UE es fortalecer el mercado único

¹³ Una vez que se suprimieron las barreras arancelarias dentro de la Comunidad Económica Europea, quedaba pendiente la supresión de las barreras no arancelarias. Este tema fue clave en la reunión de jefes de Estado de 1985. Allí se acordó impulsar el Libro Blanco del Mercado Interior para ir preparando el Acta Única Europea. Las barreras no arancelarias más importantes incluyen, entre otras, las barreras ligadas a formalidades administrativas y controles aduaneros; las que son resultado de normativas y regulaciones distintas, las licitaciones públicas que favorecen a los nacionales y las barreras fiscales por falta de armonización tributaria.

por sobre los mercados nacionales, una forma clave es fortalecer las empresas europeas en una dimensión supranacional.

A diferencia de Estados Unidos, donde la política de competencia entre las empresas es fundamentalmente antitrust, en la UE no sólo es limitativa sino que promueve la competencia, liberaliza mercados y propicia la creación de mercados internos regionales supranacionales por encima de los puramente nacionales, fomentando la concentración y la centralización de los capitales, sólo regulando y prohibiendo algunas prácticas monopólicas, y creando espacios económicos europeos de mercado. Por ejemplo, en el caso de las telecomunicaciones, la electricidad y el gas, la UE promovió la liberalización del sector, pero también la integración de mercados de servicios liberalizados con la implantación de concesiones *paneuropeas*. La UE empezó a apoyar la investigación y desarrollo de las nuevas tecnologías de la información y las comunicaciones con el programa Esprit, a principios de los ochenta. El Tratado de la Unión Europea (1993) previó una red transeuropea de telecomunicaciones, al mismo nivel que las redes transeuropeas de transporte, energía y medio ambiente.

Así, en la UE se incrementa la competencia considerablemente, y desaparecen las empresas transnacionales que se instalaron sólo para saltarse las barreras arancelarias. Como respuesta al nuevo entorno, las CMN siguen diversas alternativas para adoptar estrategias de producción-distribución más regionales: racionalizan, segmentan o concentran la producción transnacional intrafirma, aprovechan economías de escala y de alcance, reestructuran las empresas y recomponen sus actividades, lo que implica a su vez concentración de la producción/distribución y reestructuraciones. También se han desarrollado especializaciones interfirma. Entre algunos ejemplos de estos procesos están los siguientes:

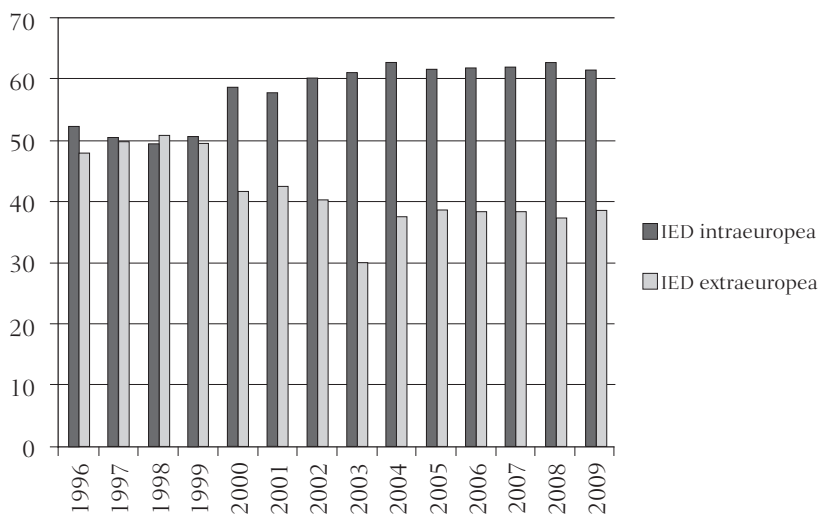
- Unilever: menos filiales pero más fuertes; se concentra en cuatrocientas marcas, desarrollo de *e-business* para interactuar con el cliente, racionalización de las plantas a nivel regional y simplificación y reingeniería de los servicios administrativos. Ejemplo: racionalizó la producción de jabón de baño, recortando en Europa el número de fábricas de trece a cuatro. Ubicadas en Austria, Reino Unido, Francia e Italia, ahora proveen al mercado regional cada una con líneas de productos diferentes. Sus mercancías se distribuyen simultáneamente en los mercados europeos. La carne congelada la produce en Italia y desde ahí se distribuye en toda Europa (UNCTAD, 2007).
- 3M, que hace los “post-it” en su planta de Gran Bretaña y la cinta Scotch en Alemania, mientras que antes hacía todos los productos en cada planta.
- Ford, que desarrolló un estilo de especialización en el que las cajas de velocidades las produce en Francia y los motores en España. En 2000 trasladó parte de la producción a Bielorrusia, Polonia y Portugal.
- ICI, que se especializó ya sólo en pinturas marinas, decorativas e industriales, mientras que BASF en pinturas para autos (Dunning, 1994).

Flujos intrarregionales de la IED¹⁴ de la Unión Europea

Dunning (1994) preveía que, con la unificación europea, la IED tendría un efecto extrarregional positivo y un efecto intrarregional ambivalente, debido a que por la eliminación de barreras la inversión se afectaría de dos formas: 1) aumentando para mejorar la competitividad (aumento del tamaño mínimo eficiente); y 2) causando desinversión por la posible desaparición de plantas productivas (al eliminar la fragmentación de los mercados y reorganizar la producción).

Si observamos los resultados estadísticos, veremos que han prevalecido las inversiones por sobre las desinversiones, pues las IED intrarregionales han tenido un crecimiento notable; del total de las inversiones de la UE, la mayor parte han

GRÁFICA 8
PORCENTAJES DE INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA INTERREGIONAL
E INTRARREGIONAL EN LA UE (1996-2009)



FUENTE: Elaboración propia, con base en Eurostat, <http://nui.epp.eurostat.ec.europa.eu/nui/show.do?dataset=bop_fdi_pos&lang=en>, 9 de mayo de 2011.

¹⁴ La Unión Europea ha tenido varios ingresos recientes de países con niveles de desarrollo distintos. Los últimos ingresos han sido la UE-10 y UE-2. Cuando se integraron España, Grecia y Portugal tuvieron un momento distinto de bonanza y optimismo que se tradujo en atracción de IED, especialmente en España, y experimentaron un claro proceso de creación de inversión y convergencia económica frente a la integración. La UE-10 y UE-12 se integraron en un ambiente económico más pesimista. La UE-10 se integró con República Checa, Eslovaquia, Eslovenia, Estonia, Letonia, Lituania, Polonia, Hungría, Malta y Chipre. La UE-2: Rumania y Bulgaria.

,sido dentro de la misma Unión, como observamos en la gráfica 8. Esta inversión muestra una clara tendencia ascendente que desde 2003 rebasa el 60 por ciento, llegando en 2009 al 61.8 por ciento.

De manera similar al comportamiento mundial, en el cual los países desarrollados concentran el mayor porcentaje de IED mundial, dentro de la UE los países de reciente ingreso (los diez que ingresan en 2004 y los últimos ingresos, Rumania y Bulgaria) captan porcentajes mucho menores de inversión directa, mientras que la mayor parte de la inversión se ha hecho dentro de la UE-15, donde se encuentran los grandes inversores como Alemania, Gran Bretaña y Francia.

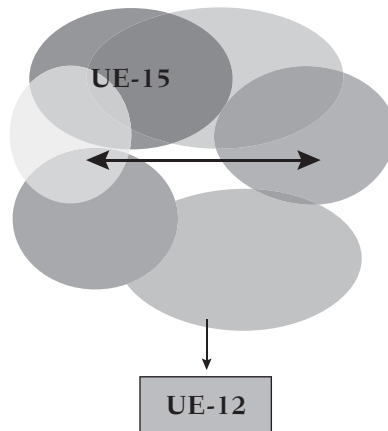
Asimetrías intrarregionales en la Unión Europea

Las asimetrías en la captación de flujos de IED son muy grandes, especialmente entre la UE-12 y la UE-15. En el cuadro 11 podemos ver los porcentajes de inversión que recibieron los países que actualmente conforman la UE-12 de la llamada “vieja Europa”. Cabe aclarar que en varios de los años incluidos aún no formaban parte de la actual UE.

Si bien las cifras son pequeñas, el porcentaje se ha incrementado de manera considerable: en 2009 llegó a captar el 9.1 por ciento del total de la inversión realizada por la UE-15 dentro de la misma región.

GRÁFICA 9

ASIMETRÍAS EN LA CAPTACIÓN DE LOS FLUJOS DE IED EN LA UE



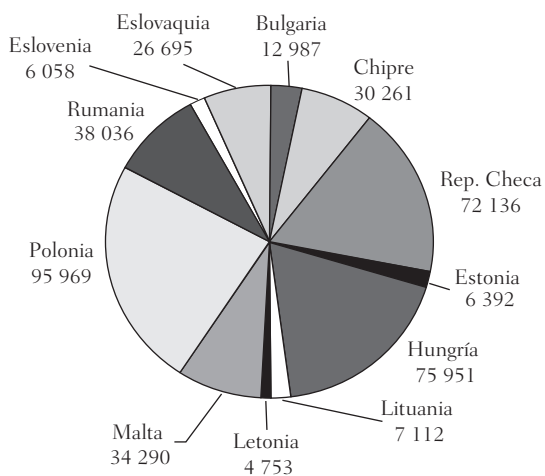
FUENTE: Elaboración propia.

CUADRO 11
 PORCENTAJE DE IED DE LA UE DIRIGIDA A LOS PAÍSES
 QUE CONFORMAN LA UE-12, 1996-2009

1996	1.6
1997	2.0
1998	2.2
1999	2.1
2000	2.2
2001	2.4
2002	2.6
2003	2.7
2004	3.3
2005	3.7
2006	4.1
2007	4.3
2008	7.1
2009	7.1

FUENTE: Elaboración propia con base en Eurostat.

GRÁFICA 10
 INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA DE LA UE EN LOS PAÍSES
 DE INGRESO RECIENTE, 2009 (MILES DE EUROS)



FUENTE: Elaboración propia, con base en Eurostat.

En la gráfica 10 vemos la composición de la IED dirigida a la UE-12 por país: Polonia, Hungría y la República Checa han sido los principales captadores, seguidos por Rumania, Malta, Chipre, Eslovaquia y Bulgaria. Los países bálticos (Estonia, Letonia y Lituania) han sido los que han captado menos inversiones.

En relación con los principales inversores europeos en la UE-12, tenemos en casi todos ellos un patrón de comportamiento histórico-geográfico muy claro. Los países de Europa Central y del Este desde 1990 han sido una ubicación importante de la IED de Alemania. Las inversiones tanto de Estados Unidos como de Alemania en estos países en promedio son muy intensivas en trabajo y muy concentradas en la industria automotriz, y han ocasionado que haya un cambio en la ventaja comparativa exportadora de estos países hacia la maquinaria y el equipo de transporte (Lipsey, 2006).

En el cuadro 12 vemos que Alemania tiene una posición dominante como inversor en República Checa, Hungría, Eslovenia y Eslovaquia, mientras que en los países bálticos, los países escandinavos, especialmente Suecia, son su primer inversor. Otros países como Holanda y Estados Unidos también tienen inversiones importantes.

CUADRO 12
PRINCIPALES PAÍSES INVERSORES EN LA UE-12

<i>Bulgaria</i>	<i>Rep. Checa</i>	<i>Hungría</i>	<i>Estonia</i>	<i>Lituania</i>
Alemania	Alemania	Alemania	Suecia	Suecia
Grecia	Holanda	Holanda	Finlandia	Alemania
Italia	Austria	Austria	Estados Unidos	Dinamarca
Bélgica	Francia	Estados Unidos	Holanda	Estados Unidos
Austria	Estados Unidos	Noruega	Noruega	
<i>Letonia</i>	<i>Rumania</i>	<i>Polonia</i>	<i>Eslovaquia</i>	<i>Eslovenia</i>
Suecia	Holanda	Francia	Alemania	Austria
Dinamarca	Alemania	Estados Unidos	Holanda	Francia
Estonia	Estados Unidos	Alemania	Austria	Alemania
Alemania	Francia	Holanda	Estados Unidos	Italia
Estados Unidos	Austria	Reino Unido	Reino Unido	República Checa

FUENTE: Djarova (2004).

UE-12: las ventajas y los recelos hacia los recién llegados

Los ingresos en 2004 y 2007 se dan en medio de un debate sobre el futuro de la UE: repensar la distribución de los ingresos comunitarios a favor de seguir desarrollando un modelo social o redestinar fondos hacia la carrera tecnológica y la competitividad de la eurozona; dentro de este debate también se mencionaba si serían mejor pocos socios y más cohesión o ganar en extensión a costa de descuidar la agenda de bienestar. Finalmente, ganó la idea de extender la geografía comunitaria, con los retos que la geoeconomía implica. El ingreso de la UE-12 ha sido resultado de la constante recomposición de la competencia por el liderazgo económico mundial. La UE, con una mirada estratégica, ha incorporado dentro de su bloque a este conjunto de países, la mayoría de los cuales formaban parte de la antigua Unión de Repúblicas Socialistas Soviéticas. Durante el proceso de ingreso de diez nuevos países a la Unión Europea en 2004, la UE-10, y con la entrada de Rumania y Bulgaria en enero de 2007, existió en la opinión pública de la vieja Europa un ambiente de escepticismo y poco entusiasmo. Esto se debió a los temores en torno a la invasión de trabajo abundante y barato que pudiera afectar sus condiciones de vida, y a pesar de las expectativas optimistas de la Comisión Europea, la cual esperaba efectos positivos tanto para los recién llegados como en la UE-15.

Este ambiente queda plasmado en la opinión pública. En un artículo de la revista *Der Spiegel* se señala: “No pasa un día en el que no haya declaraciones por parte de alguna compañía, político u organización social sobre el éxodo corporativo hacia Europa del Este, cuando cerca de cinco millones de alemanes están sin trabajo” (*Der Spiegel*, 2007).

El escenario se dibujaba pleno de mano de obra barata incondicional y dispuesta a trabajar por salarios menores, la cual atraería cuantiosas inversiones que dejarían la vieja Europa y emigrarían hacia estas nuevas zonas de la UE: “Los inversionistas aman a los países recién llegados por sus bajos salarios, bajos impuestos y elevada productividad [...] pues] se puede construir una fábrica a la mitad del costo y con acceso al mercado de la UE, e incluso puede ser más barato hacer refrigeradores o coches que en China” (*Der Spiegel*, 2007).

Mientras que sindicatos, asalariados y desempleados ven como una amenaza a los países de reciente ingreso, los empresarios les dan la bienvenida pese a que en varios de ellos aún existen estructuras institucionales poco funcionales y niveles de corrupción notablemente mayores a los de la UE-15.

Por su parte, la Comisión Europea hace un balance económico plenamente positivo, pero, además, señala que la llegada de estos países a la UE tiene una dimensión política y estratégica al reunificar Europa. Pero los esperados éxodos no han existido hasta la fecha, pues aunque la inmigración ilegal es una realidad creciente, ante la llegada de los diez países nuevos se tomaron medidas que la frenaran.¹⁵ Contrario a

¹⁵ De hecho, dentro de la UE existe una dinámica de poca movilidad de la mano de obra. Es posible que las diferencias de idiomas y costumbres se hayan constituido en un freno a la movilidad laboral europea en general.

los principios de la Unión Económica, debido a los temores sociales, los gobiernos europeos cerraron provisionalmente sus puertas a la inmigración de estos países (lo cual se permitió según lo acordado en el Accession Treaty¹⁶ firmado en 2003), excepto Irlanda, Gran Bretaña y Suecia; en el resto de los países que forman parte del espacio Schengen¹⁷ la inmigración legal se mantuvo latente, aunque decidieron en un inicio no aceptar nuevos inmigrantes. En la reunión de evaluación, los ministros del Interior de la UE acordaron suprimir sus controles fronterizos entre diciembre de 2007 y marzo de 2008,¹⁸ aunque hay dos requisitos que los países deben cumplir: contar con una evaluación positiva en la seguridad de las fronteras externas de los aspirantes y la ampliación de la base informática de datos policiales, conocida como Sistema de Información Schengen, instalada en Estrasburgo, Francia (*El País*, 2006: 48).

Para Rumania y Bulgaria, las dos últimas naciones que ingresaron, el escenario fue más complejo: ningún país abrió las puertas a sus trabajadores. De entrada, el sindicato de trabajadores español Unión General de Trabajadores (UGT) señaló que el plazo conveniente para permitir a los rumanos y a los búlgaros acceder al mercado de trabajo español debiera ser de dos años. En su argumentación se apela a que en el ingreso de la UE-10 se hizo lo mismo, y gracias a esa moratoria se protegieron los intereses de los trabajadores españoles. Se señala, asimismo, que cuando España entró a la UE se les puso una moratoria de siete años.¹⁹

Este punto es un aspecto que se combina con delicados problemas económicos, sociales, políticos, culturales, religiosos y ha tomado un matiz aun más complejo a raíz de los acontecimientos del 11 de septiembre en Estados Unidos y los subsecuentes atentados y amenazas en territorio europeo.²⁰

Los violentos acontecimientos sociales que estallaron en Francia en octubre de 2005, y que obligaron al presidente Chirac a decretar estado de emergencia, fueron un factor que afectó en ese momento el ánimo europeo. Mientras que Chirac hablaba de que “Los niños de los barrios difíciles, sea cual sea su origen, son todos hijos e hijas de la República” (*La Jornada*, 2005: 22), se publicaron análisis que señalan: “El estallido social que vive Francia [...] está alimentado por una ausencia de valores que favorezcan la integración, a diferencia de lo que ocurrió en el pasado cuando la República era un concepto integrador o que el modelo francés no está fracasando

¹⁶ Según éste, los países de la UE-15 tendrían la opción, por un periodo máximo de siete años, de frenar la inmigración de los recién llegados. Este acuerdo se evaluaría luego de dos años, los cuales se cumplieron en abril de 2006. En esta fecha, otros países decidieron abrir sus fronteras: Bélgica, Dinamarca, Francia, Italia, Holanda y Luxemburgo.

¹⁷ En el espacio Schengen (sin fronteras) se incluyen España, Portugal, Francia, Luxemburgo, Bélgica, Holanda, Alemania, Austria, Grecia, Italia, Dinamarca, Suecia, Finlandia, Noruega e Islandia.

¹⁸ Los beneficiados son Polonia, Hungría, Letonia, Estonia, Lituania, Eslovaquia, República Checa, Eslovenia, Malta y Suiza.

¹⁹ Todas las anécdotas de estos procesos se narraron en el periódico español (véase, por ejemplo, *El País*, 2007: 26).

²⁰ No consideraremos en este trabajo el rol de la mano de obra ilegal proveniente del sur y del este en la UE, la cual es cada vez más relevante, por lo que merece un trabajo especial.

por malo sino porque no se aplica, y es preciso restablecer sus valores esenciales” (*El País*, 2005: 9).

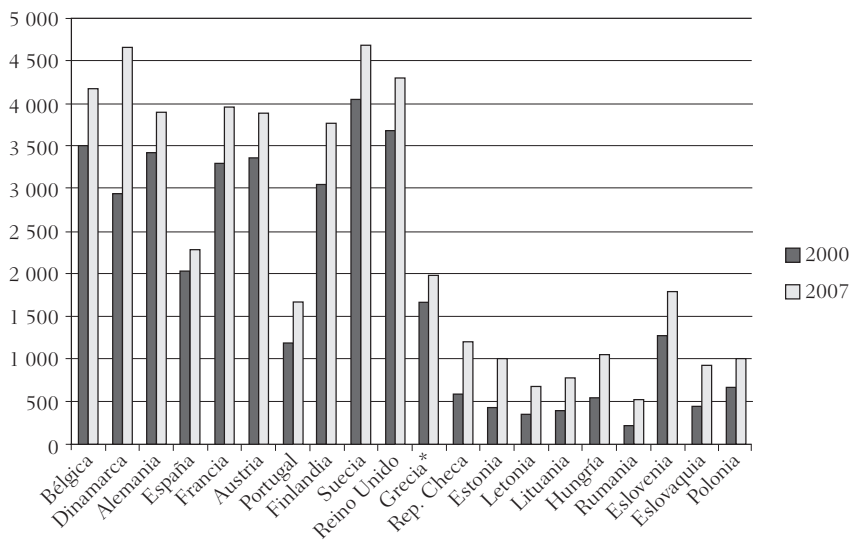
Por su parte, la Comisión Europea ha presentado un documento sobre la capacidad de absorción de las llamadas fronteras de Europa, cuya tesis central es que las ampliaciones, a pesar de todo, han tenido un resultado positivo para la UE (*El País*, 2006: 7).

En este contexto, la llegada de mano de obra barata dentro de las fronteras de la UE, si bien no tiene libre movilidad, sí la tienen los capitales y los inversionistas y se ha esperado que se catalice un proceso de reestructuración industrial en la UE, lo cual afectará las condiciones del mercado laboral y los salarios.

En el bloque económico de la UE es importante, entonces, considerar los salarios, por el tipo de debates que se han dado en el marco de los movimientos de la IED dentro de esta región.

Uno de los factores importantes que determinan la localización de la IED vertical transnacional, como vimos anteriormente, son las diferencias salariales. Para apreciar las diferencias en el costo de la mano de obra dentro de la UE, vemos la gráfica 11, elaborada con información de Eurostat, la agencia oficial de la UE en la elaboración de las estadísticas de la región. Se aprecia la gran diferencia salarial que existe con los países de UE-12, pero también la notable elevación de salarios que se dio en 2007, especialmente en Eslovenia.

GRÁFICA 11
COSTOS SALARIALES MENSUALES EN PAÍSES SELECCIONADOS DE LA UE
(euros)



* Último año disponible 2003.

FUENTE: Elaboración propia con base en Eurostat.

Además de salarios, existe otro factor relevante en la competencia dentro de la UE por atraer inversiones y bajar costos: las tasas impositivas. Los gobiernos de Francia, Alemania y Bélgica han hecho acusaciones en contra de los nuevos miembros por ejercer una competencia desleal, dados los bajos niveles de impuestos que ofrecen a las empresas. Por ello, han solicitado a la UE que establezca un nivel mínimo homogéneo de tasas impositivas dentro de la Unión para evitar esta competencia desleal.

CUADRO 13
TASAS DE IMPUESTOS CORPORATIVOS MÁS ALTOS Y MÁS BAJOS
EN ONCE PAÍSES, 2003 Y 2004
(porcentajes)

<i>País</i>	<i>1º de enero de 2003</i>	<i>1º de enero de 2004</i>
LOS ONCE MÁS ALTOS:		
Japón	42	42
Estados Unidos	40	40
Alemania	39.6	38.3
Italia	38.3	37.3
Canadá	36.6	36.1
Israel	36	36
India	35.8	35.9
Malta	35	35
Paquistán	35	35
España	35	35
Sri Lanka	35	35
LOS ONCE MÁS BAJOS:		
Chipre	10/15	10/15
Irlanda	12.5	12.5
Estonia	0/26	0/25
Lituania	15	15
Letonia	19	15
Hungría	18	16
Chile	16.5	17
Hong Kong	16	17.5
Islandia	18	18
Eslovaquia	25	19
Polonia	27	19

FUENTE: UNCTAD (2005).

Teóricamente, en una unión económica, la política fiscal, junto con la monetaria, deberían ser acordadas conjuntamente e implementadas por igual en toda la zona económica unida, pero en la UE sólo la política monetaria se guía realmente de manera supranacional, pues si bien hay ciertos criterios establecidos dentro de la UE que ponen límites al gasto público, a la fecha cada país posee sus propias estructuras impositivas y criterios de recaudación fiscal.

En el cuadro 13 observamos que de la lista de los países del mundo que tienen tasas impositivas más bajas, miembros recientes de la UE ocupan los siete primeros lugares (a excepción de Irlanda, que ingresó en 1973, junto con Gran Bretaña y Dinamarca), y de los once países enlistados, ocho lugares son ocupados por países de la Unión Europea.

Los países UE-10 y UE-2 tienen una combinación de bajos salarios y bajos impuestos corporativos, ambos atractivos para la IED. Esto generó temores a la población de la UE-15, a quienes inquieta una reubicación de las actividades de manufactura y servicios hacia los nuevos integrantes. Esto a pesar de que varios de los recién llegados cuentan con infraestructura insuficiente y con niveles de desarrollo institucional y de corrupción relativamente ineficientes. Actualmente, estos elementos constituyen una ventaja competitiva importante. A esto es preciso añadir el alto nivel de calificación de la fuerza de trabajo en los países de Europa Central y del Este.

El peso de la calificación de la fuerza de trabajo puede quedar reflejado en las siguientes estadísticas, en las cuales vemos cómo algunos de los países de la UE-10 están en lugares notables dentro del contexto de la UE: según el *World Investment Report*, dentro de la Europa de los 25, en términos de población empleada en sectores de alta tecnología, Malta lideró con un 4 por ciento del total del empleo en ese sector. Fue seguida por Irlanda y Hungría con un 2.7 por ciento y un 2.6 por ciento, respectivamente. Bélgica, Grecia, España, Lituania, Luxemburgo, Holanda, Polonia y Portugal no alcanzaron un porcentaje del 1 por ciento de empleo en manufactura de alta tecnología. En manufactura de alta tecnología media, Alemania encabezó tanto en términos absolutos, con 3.3 millones de personas empleadas, como en términos relativos, con el 9.4 por ciento del total del empleo en este sector. Fue seguida por la República Checa, un 7.7 por ciento, por Eslovenia, con el 7.2 por ciento y por Eslovaquia, con el 7.0 por ciento (UNCTAD, 2005).

El uso de mano de obra barata y de tasas impositivas bajas han sido elementos utilizados por Irlanda, el llamado "tigre celta". Irlanda ha sido un país que ha presentado cambios notables y una prosperidad tal que ha sido comparado con las dinámicas economías del Sudeste de Asia, y sus logros se han constituido en un reto para los nuevos integrantes. Este país ingresó a la UE en 1973. En 1987, el PIB per cápita de Irlanda era del 69 por ciento del de la UE; en 1993, del 136 por ciento. El desempleo en 1987 era del 17 por ciento y en 2003 fue del 4 por ciento. La deuda del gobierno disminuye de un 112 por ciento del PIB al 33 por ciento. El crecimiento promedio del PIB de los años noventa fue del 6.9 por ciento. La IED ha sido clave en su desarrollo.

No obstante todas estas ideas sobre el temor a los recién llegados, las cifras son contundentes: la mayor parte de la IED que se ha invertido en la UE ha sido dentro de los países desarrollados. Ésta es la misma tendencia que ha existido en la

economía mundial, como se mostró en la gráfica 1 al inicio del trabajo, por lo que el temor social que se engendró con los recién llegados ha sido completamente infundado. Estos países representan más bien una fuente de competitividad considerable para las CMN europeas.

Pero, a pesar de que los porcentajes relativos de IED que se dirige hacia la UE-12 son pequeños, los ritmos de crecimiento de los flujos han crecido aceleradamente, especialmente en Polonia, República Checa, Hungría y Eslovaquia, los cuales se están convirtiendo en importantes centros manufactureros de Europa y, al igual que en toda la región, en ellos se han creado activamente redes productivas regionales²¹ como parte del fenómeno integrador europeo (Dicken, 2003). Los países que ingresaron a la UE en 2004 y 2007 han representado una oportunidad para la industria europea, pues cuentan con ventajas de costos bajos, mano de obra muy calificada y proximidad geográfica. Ejemplos de ello se han dado en la industria automotriz y en la electrónica-informática, las cuales han conformado *clusters* que usualmente emplean mecanismos como la subcontratación. De hecho, la UE-15 es el principal socio comercial de los países de reciente ingreso y el intercambio de bienes intermedios ha llegado a ser el más importante componente del comercio entre los nuevos Estados miembros, los cuales han funcionado en gran medida como ensambladores de insumos de la UE-15 y exportadores de estos bienes o insumos para otras actividades de la cadena de valor (European Commission, 2006).

Junto con la subcontratación, la IED ha desempeñado un papel muy relevante, pues ha suplido la falta de ahorro interno en los países de Europa Central y del Este, y mediante estos dos mecanismos estos países se han integrado a las cadenas productivas de la UE en un momento que coincidió con procesos de reestructuración productiva, lo que favoreció el desplazamiento de partes de la cadena de valor hacia ellos (Vara, 2002). Las privatizaciones han sido un motor importante para atraer las IED en estos países. Pero, además de las adquisiciones, las inversiones nuevas han jugado un papel importante, pues han logrado que algunos de ellos se hayan constituido como centros de la industria automotriz regional “de clase mundial”.

Como ejemplos tanto entre las nuevas inversiones como entre las adquisiciones están las inversiones de la Toyota-PSA en República Checa y de la Hyundai en Eslovaquia. Este país, gracias a grandes ensambladoras establecidas en su territorio, se está convirtiendo en un gran centro de producción automotriz europeo con calidad internacional. La VW, que ingresó gradualmente, adquiriendo una planta local que producía partes para Skoda de República Checa, la transformó en una gran ensambladora, y llegó a ser la mayor empresa exportadora del país. Posteriormente Peugeot-

²¹ La UE define las “redes de producción integradas” como la relación entre firmas que organizan, a través de las fronteras nacionales, la investigación y desarrollo, el diseño de producción, abastecimiento, manufacturas, distribución y todo tipo de servicios de apoyo en una industria dada. Involucran una división del trabajo donde diferentes funciones se llevan a cabo a través de las fronteras nacionales por diferentes firmas a menudo subcontratadas, de modo que las firmas economizan por no poseer o manejar directamente estas partes de la cadena de producción. Estas redes proveen oportunidades para las empresas en los nuevos Estados miembros para llegar a ser componentes esenciales de la nueva división del trabajo dentro de la UE y más ampliamente (BEPA-DGEFA, 2006: 57).

Citröen y Hyundai ingresaron mediante IED *greenfield*. Su éxito para atraer tales inversionistas se debe a su cercanía con Europa occidental y está situada dentro de un *cluster* transfronterizo donde hay trece plantas automotrices y cientos de proveedores en un círculo que engloba a la República Checa, Hungría, Polonia, Eslovaquia y Eslovenia. Dentro de este *cluster*, Eslovaquia cuenta con un sistema de transporte excelente, además de los efectos benéficos de la construcción de parques industriales que la VW construyó (UNCTAD, 2004).

A raíz de su integración a la economía capitalista, estos países comenzaron primero de facto y posteriormente de manera formal a conformarse en *clusters* económicos que giran en torno a la UE como eje, y desde donde, además de que la UE capta su demanda local, establece centros de producción integrados a sus exportaciones que dirigen hacia otros países, buscando así una mayor competitividad.

Como vimos anteriormente, se debatieron dentro de la UE temas relacionados con el peligro que estos países representaban para el bienestar económico de la Unión pero, lejos de representar una amenaza, se constituyeron en espacios económicos que fortalecieron la competitividad de Europa, eso sí, redefiniendo el mapa de las amenazas y oportunidades dentro de la geografía económica europea y generando nuevos perdedores y nuevos ganadores (Hudson, 2002).

Pero este debate también giró en torno al posible desplazamiento de IED de la Europa mediterránea (España, Grecia y Portugal) hacia los países UE-10 y UE-2. En este sentido, Buch *et al.* (2001) hacen un estudio sobre la posible desviación de IED desde países como España y Portugal hacia los nuevos países de Europa Central y del Este, aplicando la teoría de la desviación del comercio en los flujos de inversión extranjera, en analogía con el uso de la teoría gravitacional del comercio. Esta teoría, desarrollada desde la disciplina de la geografía económica, hace un símil con la teoría de la gravedad, señalando que el comercio estaría en relación directa con la masa (PIB) y en relación inversa con la distancia: a mayor masa y menor distancia, mayor comercio.

Así, aplican el modelo gravitacional del comercio en la IED, considerando que el volumen de ésta se explica por el tamaño del mercado (representado en el PIB y en el tamaño de la población), suponiendo que los mercados grandes atraerán más IED. Partiendo de que las firmas tenderán a preferir la IED a las exportaciones debido a los costos del comercio representados en la distancia, se esperaría una relación negativa de la IED con la distancia: a mayor distancia menos inversión y viceversa, dado que es posible que los costos de las filiales en el extranjero crezcan, conforme la distancia de entre sus matrices aumente, y concluyen que, contrario a lo que se esperaría, no ha existido realmente ninguna desviación de flujos de inversión extranjera entre estas dos zonas europeas.

De hecho, hay incluso evaluaciones de la posible sustitución de IED entre la zona de la UE-12 y China (Fung *et al.*, 2008), en donde se evalúa la posible complementariedad o competencia entre las cadenas productivas regionales de Europa Central y del Este con China, por tratarse de regiones con ciertas semejanzas al salir ambas de regímenes comunistas centralizados, si bien de maneras muy distintas y con diferencias históricas enormes, teniendo ambas regiones IED de la UE (Europa

Central y del Este un 79 por ciento, mientras que China cuenta con un 11 por ciento para el año 1999, según el mismo autor). Fung *et al.* concluyen que las zonas no compiten por la IED, sino que más bien son complementarias, en parte debido a las distancias geográficas y en parte a sus diferencias, pues mientras que en la UE-12 existe más IED de tipo horizontal o buscadora de mercados, en China hay más IED vertical ligada a su relativo bajo costo salarial, cuyo propósito principal es minimizar los costos globales de producción. Por estos diferentes ejes, los inversores tienen objetivos diferentes en cada una, y eso conduce a los inversores extranjeros a elegir cada mercado de acuerdo con sus necesidades, sin necesariamente sustituir uno por otro.

Las IED no han ocasionado las desinversiones masivas que se temían en la vieja Europa, sino por el contrario, los nuevos integrantes han sido clave, según la Comisión Europea, para incentivar el desarrollo de las redes de producción integradas, así como el proceso de reestructuración industrial regional.

Es bien sabido que Estados Unidos ha sido pionero entre las economías occidentales en implementar las redes productivas globales como parte de una profunda interacción con la región de Asia. De allí que se haya hablado del “complejo de Cienicienta” de la UE (Dent, 2001) frente a Estados Unidos por su baja participación dentro del entramado de redes globales en la década de los noventa. Consciente de ello, la UE ha buscado ganar terreno avanzando en esta forma de organización de la producción internacional con sus propias redes de producción regional, para así mejorar su competitividad; pero también ha alimentado el tener un peso mayor dentro de la región de Asia. Esto se expresa no sólo en las IED que hace en Asia sino en los esfuerzos por fomentar reuniones bilaterales en instancias como las Asia-Europe Meetings (Asem), fundadas desde marzo de 1996.

Flujos interregionales de la Unión Europea

Partiendo de que la proporción más importante de las IED de la UE van hacia esta misma, examinaremos ahora su IED interregional. Sin duda alguna, el principal actor interregional fue y sigue siendo Estados Unidos. Según Jovanovic (2005), en la fase de integración, cuyo objetivo era la eliminación de barreras tarifarias del Mercado Común, se atrajeron multinacionales, sobre todo de Estados Unidos, a lo largo de los años sesenta y setenta del siglo XX; mientras que en la fase del Mercado Único Europeo (1987), que pretendió eliminar barreras no arancelarias en el mercado interno regional, se incrementó, además de la estadounidense, la IED japonesa que estaba en auge en los años ochenta.

En el cuadro 14 vemos la distribución regional de los flujos de IED que la UE destina hacia el resto del mundo.

El porcentaje más importante va hacia la región del TLCAN (Estados Unidos es el principal captador), pero también se ve una clara tendencia descendente, ya que de 1994 a 2009 hubo una disminución de cerca de diez puntos porcentuales, mismos que no son dirigidos hacia otras zonas del mundo, sino hacia la UE misma, pues como vimos antes en el cuadro 8, la inversión intrarregional ha crecido notablemente.

Las IED que la UE dirige hacia China no muestran incrementos drásticos en el periodo. De los tres polos dominantes de la triada, el que menos atención ha puesto a la región de Asia ha sido la UE. No obstante, esta tendencia se puede modificar.

CUADRO 14
PORCENTAJES DE IED ACUMULADA
DE LA UE HACIA REGIONES Y PAÍSES SELECCIONADOS
(del total de IED de salida de la UE)

	<i>Asia sin Japón</i>	<i>Asia con Japón</i>	<i>China (continental)</i>	<i>Región TLCAN</i>
1994	4.0	5.2	0.1	23.7
1995	4.1	5.2	0.2	23.2
1996	4.6	5.7	0.3	22.5
1997	4.5	5.4	0.4	24.1
1998	4.0	4.8	0.3	26.5
1999	3.9	5.1	0.3	24.9
2000	3.2	4.3	0.3	20.6
2001	4.4	5.2	0.4	21.6
2002	4.0	5.1	0.4	18.3
2003	4.1	5.1	0.3	16.2
2004	4.7	5.9	0.3	16.1
2005	4.3	5.8	0.4	15.6
2006	4.1	5.2	0.4	15.6
2007	3.2	4.1	0.4	15.2
2008	3.4	4.1	0.5	14.3
2009	3.5	4.4	0.6	14.1

FUENTE: Eurostat (2007).

A nivel de países, según datos de Eurostat, en 2009, del *stock* de inversiones directas de la UE hacia el resto del mundo, Estados Unidos está ubicado en primer lugar, con 1 134 millones de euros; en segundo lugar Suiza (503 millones); en tercer lugar Canadá (157 millones) y en cuarto lugar Brasil con 132.2 millones, seguido por Singapur, Rusia y Japón, con 95.8, 92.9 y 89 millones, respectivamente. China continental, como zona receptora relativamente más reciente, captó en términos de flujos de IED de la UE 5.8 millones en 2009.

La UE-27 incrementó sus inversiones en los países BRICS recientemente. Mientras que en 2004 las IED a estos países sumaban 28.5 millones de euros, en 2007 el monto ascendió a 43 millones de euros (UNCTAD, 2008). En 2007, Rusia captó cerca de la mitad de ésta, lo que responde a una lógica geoeconómica y geopolítica muy relevante, pues no sólo vende cantidades importantes de energéticos a la UE sino que este país tiene una importancia estratégica por su cercanía geográfica, y por las zonas de intersección de las periferias (no olvidemos que parte importante de la llamada Europa Central y del Este formaban parte de la ex URSS).

No obstante, y a pesar de que la UE sin duda ha mostrado un claro interés por incrementar sus inversiones hacia el resto del mundo, en realidad durante todo el proceso de formación de la UE y hasta nuestros días esta región ha tenido un comportamiento fuertemente intrarregional. Sin duda, ello está asociado a los procesos de integración de las economías nacionales dentro de la economía de la gran región, y tratándose muchos de ellos de países desarrollados con fuertes activos, con desarrollo tecnológico y mercados de poder adquisitivo alto, la integración ha producido recomposiciones en la propiedad y control del capital en el contexto de una aguda competencia mediante las adquisiciones, fusiones y nuevas inversiones. No obstante, habrá un momento en el que la integración será tal, que se habrá conformado un mercado regional europeo más integrado y quizás a partir de ese momento la UE dirigirá sus IED hacia el resto del mundo con más fuerza.

En relación con la captación de IED del extranjero hacia la UE, tenemos que el *stock* que entró a la UE provino en primer lugar de Estados Unidos, con 2 707 millones de euros, seguidos por Suiza con 348, Japón con 135.3 y Canadá con 119.5 millones, seguidos por Brasil (56 millones), Singapur (50 millones), Hong Kong (27 millones) y Rusia (28 millones). El papel de los BRICS en esta dinámica inversora es notable. Las IED de Japón se han caracterizado por preferir las inversiones *greenfields*, en las cuales ellos puedan crear sus propios *clusters*, introducir sus propios estilos de trabajo, tecnologías y sus formas gerenciales y administrativas. En términos generales, se afirmaría que Gran Bretaña ha sido el lugar predilecto de las CMN para invertir, con el inglés como lengua nativa, lazos históricos con Estados Unidos. Bélgica y Luxemburgo, Francia, Holanda, Alemania e Italia también han sido lugares predilectos. En todos estos países se desarrollan conglomerados que a su vez estimulan la instauración de más IED en un círculo virtuoso de atracción. En un segundo nivel, están países como Irlanda y España, que en distintos momentos históricos de la integración se han vuelto polos importantes de atracción.²²

Para finalizar, habría que señalar que, al igual que Asia y América, la UE tiene sus paraísos fiscales regionales como Luxemburgo, Mónaco y Suiza, en donde sus corporaciones multinacionales maniobran evasiones fiscales con toda libertad

²² Gran parte de las inversiones ha sido destinada hacia el sector servicios, especialmente en finanzas, transporte, telecomunicaciones, bienes raíces y los servicios relacionados con negocios. También fueron relevantes manufactura, petróleo, industria química, equipo de transporte y productos mecánicos. En la industria automotriz, Gran Bretaña perdió fuerza, mientras que España la ganó. En manufactura de equipo eléctrico de alta tecnología, Alemania ha sido la zona preferida para la IED en toda la Unión Europea.

(esto no excluye, por supuesto, que recurra a los paraísos de otras regiones y viceversa). A pesar de la naturalidad con la que son aceptados actualmente, los paraísos fiscales son centros que hacen operativa la corrupción transnacional y que se han integrado en la lógica competitiva multinacional como un factor de disminución de costos entre las CMN. Pero los paraísos fiscales son más que eso, pues también se prestan para lavar dinero y, en general, canalizar fondos de origen.

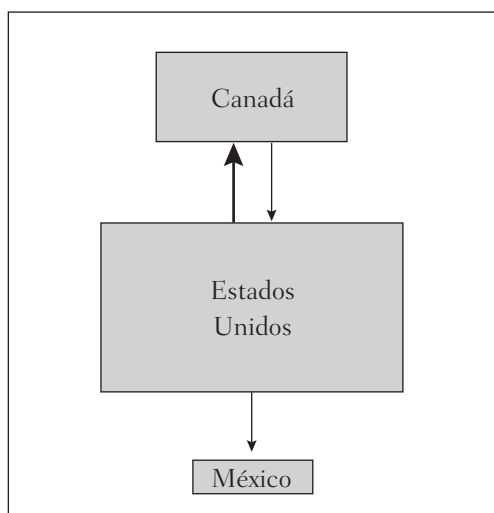
LA INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA EN EL TLCAN

La región del TLCAN ha ocupado el segundo lugar mundial en importancia como captadora e inversora mundial, después de la UE, con un 22.2 por ciento de las entradas de IED mundial acumulada y un 25.9 por ciento del *stock* mundial de salida para 2009 (UNCTAD, 2010). Detrás de estas cifras está Estados Unidos que, de forma particular, es el país que más IED ha enviado y captado en el mundo a lo largo de casi un siglo, aunque recientemente China continental, Kong Kong y Taiwán, conjuntamente, le siguen el paso aceleradamente.

Tratándose de sólo tres economías dentro del TLCAN, existen dos grandes asimetrías regionales: por un lado, la diferencia en los niveles de desarrollo económico de México con sus socios es muy grande y, por el otro, el tamaño de la economía de Canadá es de poco más de la décima parte de la economía estadounidense.

GRÁFICA 12

América del Norte



FUENTE: Elaboración propia.

Recientemente, la ciencia económica ha aprendido a reconocer que el peso de la geografía sobre la economía es muy grande.²³ Debido a la proximidad geográfica con Estados Unidos y al tamaño relativo de sus economías, México y Canadá han sido fuertemente influenciados por las inversiones extranjeras y las corporaciones transnacionales estadounidenses a lo largo de su desarrollo económico; dichas corporaciones han sido las inversionistas extranjeras más relevantes de la zona desde el siglo pasado hasta nuestros días.

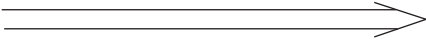

Con la firma del TLCAN, se proyectaron diferentes escenarios sobre el posible comportamiento de la IED ante el cambio de hábitat que implica un proceso de integración mayor. Por ejemplo, Vernon (1994) planteó que ante la firma del TLCAN las corporaciones priorizarían desarrollar economías de escala o de aglomeración inexploradas, a partir de lo cual se tenderían a cerrar diversas plantas pequeñas de México y Canadá para producir en grandes plantas de Estados Unidos, y desde ahí exportarles. Esto equivale a un proceso de desinversión extranjera estadounidense en Canadá y México.

Blomsström *et al.* (2000) hacen una evaluación diferente del comportamiento de la IED en la región del TLCAN. Observan que tiene comportamientos ambivalentes y contradictorios ante la integración económica, debido a que las IED motivadas por sustitución de importaciones se comportan de manera muy distinta a la inversión que se realiza para internalizar activos. En el primer caso, si con el TLCAN disminuyen los aranceles que antes incentivaban el establecimiento de filiales, ante la apertura las IED ya no serán necesarias bajo esta lógica, a menos que aparezcan nuevos incentivos. Para el segundo caso, la eliminación de aranceles ofrecería nuevas condiciones para que las multinacionales internalicen algunas de sus ventajas con mayor libertad, pues la geografía regional ofrecería un entorno más libre de acción para la planificación de la estructura y acciones de su corporación. De modo que, para analizar el comportamiento de la IED frente a una mayor integración económica sugieren que hay que considerar las decisiones que existen detrás de las inversiones, y eso revelaría los elementos determinantes para conocer los efectos del TLCAN sobre la inversión. Estos mismos autores (Blomsström *et al.*, 2000) desarrollan un esquema para enmarcar los posibles resultados del comportamiento de la IED frente a la integración, en el que relacionan de manera inversa dos variables: *el nivel de cambio que dicha integración crea en el entorno* (si el nivel de apertura es fuerte o débil antes de la mayor integración), y *las ventajas que ofrece cada país para estimular la localización de la inversión* (las cuales serían positivas o negativas). Con base en ello, concluyen que el TLCAN ha afectado el comportamiento de la IED para el caso de México de manera favorable, debido a que hubo un cambio en el entorno considerable, y además contó con ventajas de localización, mientras que para el caso de Canadá consideran el cambio menos radical, pues antes del TLCAN ya se había firmado el Acuerdo de Libre Comercio Canadá-Estados Unidos (ALCCEU). Por ello, al observar la gráfica 13, vemos que México se

²³ Véase, por ejemplo, Krugman (1993). También la importancia que actualmente han tomado planteamientos desarrollados por los geógrafos económicos, como la teoría gravitacional del comercio y sus aplicaciones a la inversión, que reflejan esta tendencia.

situaría en el cuadrante 1, mientras que Canadá en el cuadrante 3. De estos resultados podríamos esperar, entonces, crecimientos considerables en la tasas de captación de IED en México, mientras que en Canadá se presentarían tasas de captación más estables.

GRÁFICA 13
FORMAS EN QUE LA INTEGRACIÓN ECONÓMICA PUEDE AFECTAR
LOS PATRONES DE IED EN LOS PAÍSES

	Ventajas de localización (de fuertes a débiles)** 	
Cambios en el entorno (fuerte a débil)* 	1	2
	3	4

FUENTE: Blomsström *et al.* (2000).

* Grado en el cual hay cambios en IED con la liberalización.

** Elementos de atracción de la IED.

Sobre las estadísticas de la IED en el ámbito del TLCAN, existe una apreciación generalizada de que las inversiones se incrementaron como un todo en la región, es decir, tuvo un efecto neto positivo. No obstante, dentro de cada uno de los países se dieron tendencias distintas: en cifras absolutas, Estados Unidos fue el que logró la mayor captación de IED, seguido por Canadá y, en último lugar, México (Feils y Rahman, 2008).

Esta percepción contradice las expectativas y temores populares especialmente en Canadá (y más específicamente en la provincia de Ontario, donde existe el mayor centro manufacturero del país), aunque también entre los sindicatos estadounidenses, en el sentido de que gran parte de la IED se desviaría hacia México, debido a los enormes diferenciales de costos salariales existentes. Eden (1994) ha polemizado con este enfoque tradicional de los sindicatos estadounidenses y canadienses, el cual parte de que, debido a las diferencias salariales dentro del TLCAN, se produciría un traslado masivo de plantas hacia México, y señala que no habría tal cierre masivo

en Estados Unidos y Canadá, pues los salarios en realidad son para la mayoría de las CMN sólo una consideración, entre muchas otras, para la toma de decisiones sobre la localización de la producción. Señala que es más probable que las IED de Estados Unidos vayan hacia México por la racionalización de funciones de las plantas, para acomodar la especialización horizontal en líneas de productos particulares y la especialización vertical en procesos específicos. Concluye que habrá reestructuraciones y racionalizaciones en cada país y entre países con el mercado norteamericano como eje, por lo cual los bajos salarios serían sólo un aspecto a considerar, y que resultaría poco probable esperar desviaciones considerables de IED hacia México.

Este tipo de argumentos sintonizan con la lógica global de la IED: los grandes centros económicos desarrollados han sido los principales captadores de IED, por lo que dentro del mesocosmos del TLCAN la historia se ha repetido: los principales montos de IED han sido buscadores de mercados y de eficiencia, lo cual se halla más en Estados Unidos y Canadá, como se muestra en el siguiente apartado.

Asimetrías, interregionalidad e intrarregionalidad de la IED en el TLCAN

En el cuadro 15 podemos observar que la IED total acumulada en la región del TLCAN ha crecido notablemente. Mientras que las entradas de capitales se incrementaron en más del 700 por ciento, las salidas aumentaron en más del 900 por ciento en el periodo 1990-2009.

CUADRO 15
IED ACUMULADA EN LA REGIÓN DEL TLCAN 1990, 2000 Y 2009
(millones de dólares)

	<i>Entradas</i>	<i>Salidas</i>
1990	530 178	518 000
2000	1 566 753	1 562 161
2009	3 955 044	4 923 183

FUENTE: UNCTAD (2009).

No obstante, si bien en cifras absolutas hay un crecimiento indiscutible de la llegada de IED a la región, en términos relativos vemos que ésta ha captado porcentajes menores en relación con el total mundial a pesar de que contiene a Estados Unidos, el país que a nivel individual ha tenido la mayor cifra de participación en la inversión global. En términos de captación, de 1990 a 2009 hubo una disminución en cerca de cinco puntos porcentuales, mientras que en el *stock* de salida la caída fue de tres puntos porcentuales (véase el cuadro 16).

CUADRO 16
 PORCENTAJE DE PARTICIPACIÓN DE LA REGIÓN DEL TLCAN
 EN EL TOTAL DE LA IED ACUMULADA MUNDIAL, 1990, 2000 Y 2008
 (porcentaje del total mundial)

	<i>Entradas</i>	<i>Salidas</i>
1990	26.9	28.9
2000	26.9	25.3
2009	22.2	25.9

FUENTE: Elaborado con base en UNCTAD (2009).

Tomando en cuenta la participación de los tres países dentro del TLCAN en el total de la IED acumulada que ha entrado a la región, en el cuadro 17 observamos que Estados Unidos capta una abrumadora mayoría, y que en el lapso de 1980 a 2009, su porcentaje de participación aumentó del 56.8 por ciento al 78.9 por ciento, de modo que los incrementos en la inversión que ha tenido la región se deben en gran medida a la IED captada por Estados Unidos. Canadá, por su parte, ha visto disminuir su participación en el total, del 37 por ciento en 1980 a un 13.2 por ciento en 2009, mientras que México, el país con menor captación de los tres, incrementó su participación en 1.7 puntos porcentuales durante los mismos años.

CUADRO 17
 PORCENTAJE DE PARTICIPACIÓN DE LOS PAÍSES DEL TLCAN EN EL TOTAL
 DE IED ACUMULADA DE LA REGIÓN, AÑOS SELECCIONADOS
 (porcentaje del total regional)

	<i>Canadá</i>	<i>Estados Unidos</i>	<i>México</i>
1980	37.0	56.8	6.1
1985	24.0	68.7	7.1
1990	21.2	74.4	4.2
2000	13.5	80.2	6.2
2006	16.0	74.4	9.5
2009	13.2	78.9	7.8

FUENTE: Elaborado con base en UNCTAD (varios años).

En el cuadro 18 observamos la composición de la IED interregional: el 91 por ciento del total de la que Estados Unidos recibe es de fuera de la región, mientras que para Canadá es del orden del 35 por ciento, y esa proporción se mantiene desde 1985 hasta 2007. En el caso de México tenemos que, para durante el periodo 1999-2007, la IED del resto del mundo representa el 41.4 por ciento.

CUADRO 18
IED INTERREGIONAL EN LA REGIÓN DEL TLCAN POR PAÍS
(porcentajes sobre el total nacional recibido)

	1985-1993	1994-2007
IED interregional del total recibida en Canadá	34.6	35.8
IED interregional del total recibida en Estados Unidos	91.1	91.0
IED interregional del total recibida en México	n.d.	41.4

FUENTE: Elaborado con base en Statistics Canada, Bureau of Economic Analysis (USDOC-BEA, s. f.) y el Registro Nacional de Inversión Extranjera (RNIE).

La relación asimétrica se aclara de nuevo y se mantiene frente al proceso de firma del TLCAN. Para Canadá y México, el principal inversionista sigue siendo Estados Unidos, mientras que éste recibe sólo el 9 por ciento del total de IED de sus socios comerciales de la región, de 1985 a 2007.

En relación con las IED que salen del TLCAN hacia el resto del mundo, tenemos que el principal inversor de esta región, Estados Unidos, ha estado invirtiendo hacia el mundo de la siguiente manera: a la Unión Europea mandó el 56 por ciento del total de su inversión directa, a Japón el 5 por ciento, a Asia (sin Japón) destinó el 9 por ciento, mientras que a Canadá y a México dirigió el 7 y el 3 por ciento del total mundial, respectivamente. Es decir, el 10 por ciento de su inversión se destinó a la región del TLCAN.²⁴

De modo que, desde el punto de vista regional, la IED estadounidense dirigida al mundo industrializado priorizó en gran medida a la UE como espacio de interés para ingresar a la "fortaleza Europa".²⁵ No obstante, observando las estadísticas a nivel de país, Canadá ocupó el tercer lugar como destino de inversiones estadounidenses.

²⁴ Cabe añadir que hacia América Latina, sin considerar a México, se destinó el 5 por ciento para el mismo año. Datos obtenidos de USDOC-BEA.

²⁵ Esa tendencia va acorde a la tónica mundial, pues en 2007, el 82 por ciento de los flujos de IED que salieron, y el 64 por ciento de los flujos de IED de entrada, provinieron de los países desarrollados, mientras que el 18 y el 36 por ciento restantes fueron de países de reciente industrialización o en desarrollo. Como se advierte, hay una concentración más fuerte en los flujos de salida.

Para ver las tendencias intrarregionales en el TLCAN observamos en el cuadro 19 las inversiones que los países de la región han hecho en cada uno de ellos, calculadas sobre el total de IED recibida en cada país. Primeramente, advertimos que el peso de la IED intrarregional se ha modificado poco a lo largo de los años. La composición de la IED recibida por sus tres miembros se mantiene similar desde el punto de vista de los países de origen, para los dos periodos considerados.

CUADRO 19
IED INTRARREGIONAL EN LA REGIÓN DEL TLCAN POR PAÍS
(porcentajes sobre el total nacional recibido)

	1985-1993	1994-2007
IED del TLCAN en Canadá/total IED en TLCAN*	65.4	64.2
IED del TLCAN en Estados Unidos/total IED en TLCAN	8.9	9.0
IED del TLCAN en México/total IED en TLCAN**	-	58.6

* Abarca los periodos 1987-1993 y 1994 a 2008. **De 1999 a 2008.

FUENTE: Elaborado con base en USDOC-BEA (s.f.) y Registro Nacional de Inversión Extranjera (RNIE).

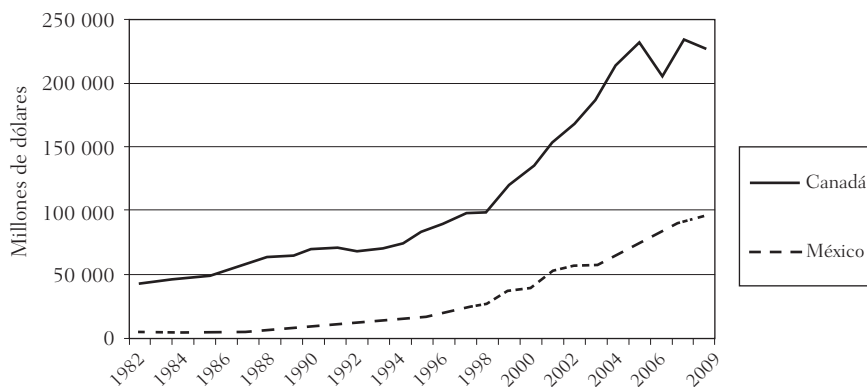
Otro ángulo de la IED intrarregional sería comparar las IED que Canadá y México han recibido de Estados Unidos, lo cual se indica en la gráfica 14, y en lo que tendremos el siguiente resultado: la IED ha estado creciendo de manera importante de 1982 a 2007.

Llama la atención que el ALCCEU de 1988 no tiene un efecto directo importante en la IED, pues no hay un cambio radical en el comportamiento de la inversión, a diferencia de los años ligados al TLCAN. Según Niosi (1994), el poco cambio de la IED con el ALCCEU se explica porque las corporaciones estadounidenses en Canadá reorganizaron las estrategias empresariales sustituyendo inversiones de Estados Unidos en Canadá por exportaciones. No obstante, después de la firma del TLCAN, a partir de la segunda mitad de los años noventa, las IED de Estados Unidos hacia Canadá crecen considerablemente. También hacia México se muestra una fuerte tendencia ascendente, debido a las expectativas generadas en los inversionistas a raíz del TLCAN. No obstante, la IED hacia México creció a tasas más altas: la de Estados Unidos en México pasa de 5 019 millones de dólares en 1982 a 95 361 millones de dólares: se incrementó diecinueve veces, mientras que la IED de Estados Unidos en Canadá durante los mismos años se incrementó sólo en poco más de cinco veces, de 43 511 a 227 298 millones de dólares.

Este resultado reafirma el planteamiento de Blomsström señalado anteriormente (véase gráfica 13) en la que se observa que, debido a que en México se dan más cambios en el entorno combinados con las ventajas ofrecidas, hay un incremento mayor en las inversiones directas que en Canadá.

También nos podemos percatar en la gráfica 14 que Canadá ha tenido un peso absoluto mucho mayor como receptor de IED de Estados Unidos que México, pues mientras que en éste la cifra alcanza los cien mil millones de dólares, en Canadá se acerca a los 250 000 millones de dólares en 2009.

GRÁFICA 14
IED DE ESTADOS UNIDOS EN CANADÁ Y MÉXICO, 1982-2009



FUENTE: Elaborado con base en USDOC, BEA (s. f).

Por las asimetrías en la región del TLCAN, y a pesar de los procesos integradores que están en marcha, es útil comparar la evolución de la IED de Estados Unidos hacia Canadá y hacia países desarrollados, mientras que la IED estadounidense hacia México es conveniente observarla en comparación con el resto de los países de reciente industrialización.

En el caso de Canadá, a pesar de la firma del ALCCEU, Canadá pierde peso relativo como destino de IED de Estados Unidos, y la UE se vuelve la principal sede de las corporaciones estadounidenses. Como tendencia histórica, tenemos que Canadá captó en 1967 el 18.2 por ciento de la IED mundial. En 1982, esta cifra había caído al 8.5 por ciento y en 2004 se situaba en tan sólo el 3.4 por ciento del total mundial. Considerando que Estados Unidos ha sido el principal inversor en Canadá, estas cifras reflejan la importancia que la inversión estadounidense había tenido en este país, y también muestran la menor importancia relativa que actualmente tiene. No obstante, si consideramos a la UE no como región unificada, sino desglosada en países, observamos que Canadá sigue ocupando un lugar muy relevante. De hecho, desde 1982 hasta 1988 Canadá fue el principal destino de la IED de Estados Unidos. A partir de este año Gran Bretaña lo rebasa, y así Canadá queda en segundo lugar hasta 1998, cuando la IED en Holanda rivaliza fuertemente por el sitio hasta ganarlo claramente desde 2004, y entonces Canadá queda en tercer lugar entre los países industrializados con poco más de 250 000 millones de dólares (contra cuatrocientos mil millones de dólares en el Reino Unido) (USDOC-BEA, s. f.).

Rugman (2004) hace énfasis en que si bien con el TLCAN se da un aumento considerable del comercio, desde el punto de vista intrarregional la IED en el TLCAN pierde fuerza debido fundamentalmente a que la inversión extranjera directa de Estados Unidos hacia Canadá ha declinado en términos relativos en su tendencia de crecimiento, a favor del espacio europeo. Para explicar el porqué de esta tendencia en la IED estadounidense en Canadá, Eden (1994) y Niosi (1994) han mostrado que a raíz del ALCCEU, varias corporaciones transnacionales estadounidenses siguieron estrategias de racionalización de la producción, sustituyendo así producción in situ por exportaciones, lo que se ha traducido en tasas de crecimiento del comercio muy superiores a las de la IED de Estados Unidos hacia Canadá. Este factor, ligado a las estrategias de las multinacionales, se combina con factores sistémicos y con la aguda competencia mundial que libran las transnacionales por mejoras tecnológicas, espacios de mercados y rentabilidad.

Si bien Estados Unidos ha invertido relativamente menos en su vecino del norte, éste, por su parte, ha aumentado su papel como inversor mundial, pasando a ser, desde mediados de los noventa, de receptor neto a inversor neto en el mundo. Habiendo sido un país con un alto porcentaje de propiedad extranjera en su economía, especialmente en su industria manufacturera, y después de haber surgido debates de suma importancia en los medios oficial, empresarial y académico sobre el tema, el hecho de que ahora Canadá haya crecido como propietario de activos productivos en el extranjero es un cambio cualitativo importante. Gran parte de sus inversiones directas se han dirigido hacia Estados Unidos en busca de mercados y de activos estratégicos, como la alta tecnología, aunque, al igual que Estados Unidos, Canadá ha volteado cada vez más hacia la UE como espacio para invertir.

En lo que concierne a México como país de reciente industrialización y a causa de las asimetrías con sus socios comerciales, es útil comparar su desempeño con otros países similares, y de entre éstos, los que más IED reciben de Estados Unidos. En el cuadro 20 encontramos que desde 1999, entre toda la lista, México ha ocupado una posición muy importante como captador de IED estadounidense.

En la selección que se aprecia en el cuadro 20, están los países más dinámicos de Asia y América Latina. México está por encima de todos ellos, incluso de China y Hong Kong.²⁶

²⁶ No toda la IED entre país desarrollado y país en desarrollo puede asociarse con IED vertical, si bien es un componente importante de ello, a causa de los diferenciales de costos. Y el primer indicador surge cuando observamos que el gran crecimiento de la IED de Estados Unidos en México de 1999 a 2007 está muy ligado a servicios financieros, y que la tasa de crecimiento de la IED en la manufactura es relativamente baja. Éste no es el caso de Singapur, donde predominan las IED en industria electrónica. En Hong Kong, por su parte, las IED de Estados Unidos en comercio al mayoreo son las más sobresalientes. Véase USDOC-BEA, varias publicaciones.

CUADRO 20
 PORCENTAJE DE PARTICIPACIÓN DE LA IED DE ESTADOS UNIDOS EN LOS PAÍSES
 DE RECIENTE INDUSTRIALIZACIÓN QUE MÁS IED CAPTAN, 1999 Y 2007
 (porcentajes sobre el total de la IED de salida de Estados Unidos)

<i>País</i>	1999	2007
México	3.0	3.2
Brasil	3.0	1.4
Argentina	1.5	0.5
Singapur	1.6	2.9
Hong Kong	2.0	1.6
China	0.8	1.0
Corea del Sur	0.6	0.9
Taiwán	0.5	0.5
India	0.2	0.4
Indonesia	0.6	0.3
Malasia	0.5	0.5
Tailandia	0.4	0.5

FUENTE: Elaborado con base en USDOC-BEA (varios años).

Cabe señalar que hasta ahora hemos hablado de IED; no obstante, existen otras “formas de inversión” que no involucran propiedad de capital, entre las que destaca la subcontratación, mediante la cual la transnacional adquiere un control sobre la producción, pero sin propiedad sobre la empresa en cuestión. Éste ha sido un mecanismo importante empleado por Estados Unidos, por lo que las cifras de IED sólo nos relatan una historia parcial de la importancia de los países en desarrollo para dichas corporaciones.

Como señalamos anteriormente, estas formas de inversión sin propiedad de capital están muy ligadas a las redes productivas globales. Estados Unidos ha sido un líder mundial en el proceso. Diversos trabajos ilustran la participación de Estados Unidos a través de redes productivas globales; en la región de Asia a través de IED vertical, como parte de complejos y profundos cambios en el nuevo patrón tecnoeconómico (Dabat *et al.*, 2004).

Cuando Japón desafió, durante los años setenta y ochenta, la dinámica competitiva de Estados Unidos, primero en bienes de consumo duradero y luego en

equipo, materiales y semiconductores, en Estados Unidos hubo gran alarma.²⁷ De hecho, el presidente Ronald Reagan otorgó subsidios directos al consorcio de manufacturas tecnológico Sematech, además de que negoció con Japón un acuerdo comercial en semiconductores. En 1994, Estados Unidos había recuperado el liderazgo que había perdido en algunos equipos y semiconductores. La causa profunda por la cual Estados Unidos resurgió exitosamente en una nueva situación competitiva reside, según Borrus y Cohen (1999), en los cambios de la estructura y dinámica competitiva de la industria electrónica e informática. Le atribuyen su recuperación precisamente a las redes globales, pues, en un desesperado esfuerzo por librarse de una pérdida de competitividad frente a las grandes compañías japonesas, las firmas de Estados Unidos reorganizan su producción sustituyendo la tradicional integración vertical por una organización en forma de redes transnacionales centradas en gran medida en Asia.

Así, las compañías de Estados Unidos dividieron su cadena de valor en partes cada vez más segmentadas. Dicken (2003) puntualiza también la importancia de las redes productivas globales de Estados Unidos, señalando que constituyen las fábricas de producción mundial en redes más importantes del mundo.

Particularmente la década de los noventa ha sido importante en los avances de estas redes productivas globales, cuando Estados Unidos experimentó un crecimiento económico excepcional, lo que, según Ornelas (2007), cambió la idea del declive de la hegemonía de Estados Unidos y se dio paso a la constatación de un renovado vigor de la economía y de las grandes corporaciones de ese país, con un gran despegue de las corporaciones transnacionales estadounidenses, especialmente en industrias como la informática y de telecomunicaciones, con las tasas de rentabilidad más altas del mundo. Estos elementos explican, parcialmente, la importancia que van cobrando los países de reciente industrialización y en desarrollo de Asia, en comparación con los de Latinoamérica en cuanto a captación de IED de Estados Unidos, como se ve en el cuadro 21.

²⁷ “Los fundamentos de la revolución informática surgieron y se desarrollaron en Estados Unidos durante la posguerra, pero sobre todo en el periodo de transición representado por los años setenta-ochenta; el conjunto de sus seguidores fue cerrando la brecha que los separaba del líder, por lo que se abrió la posibilidad de que ciertas etapas de la revolución tecnológica se situaran fuera de Estados Unidos. Al mismo tiempo, la crisis asociada al nuevo paradigma se agudizó en Estados Unidos; esto favoreció a Japón, que tomó la delantera en la carrera tecnológica a partir de la integración de transistores en mucha mayor escala. Un conjunto de factores, la mayoría asociados a la profundidad de su crisis estructural, impidieron que Japón arrebatará el liderazgo a Estados Unidos en las fases postelectrónicas de la constitución del nuevo patrón industrial. Tampoco los países europeos consolidaron su liderazgo en las etapas avanzadas del nuevo ciclo industrial, debido en gran parte a la fragmentación de su mercado regional para sistemas de computación y de software, originadas por diferencias lingüísticas, pero también a la infortunada estrategia de ‘campeones nacionales’ que las potencias europeas siguieron en el caso de la industria del cómputo” (Dabat *et al.*, 2004: 13-14).

CUADRO 21
IED DE ESTADOS UNIDOS EN AMÉRICA LATINA Y ASIA
(millones de dólares)

<i>Año</i>	<i>América Latina*</i>	<i>Asia**</i>
1982	30 010	12 777
1985	28 216	16 760
1990	43 348	27 009
1995	82 663	61 074
1998	128 628	86 772
2000	158 061	115 196
2005	155 807	218 845
2007	197 906	273 325

* Calculada con base en estadísticas de BEA. No incluye paraísos fiscales del Caribe.

**No incluye Japón.

FUENTE: USDOC, BEA (2007).

El punto de inflexión se alcanza a partir de 2005, cuando la IED de Estados Unidos que se destina a Asia es superior a la que dirige a Latinoamérica. Este escenario refleja la transformación de los requerimientos de la producción internacional de las corporaciones transnacionales estadounidenses, lo cual generaría ciertas modificaciones paulatinas en el futuro de la IED hacia México. Quizás en este nuevo momento de la economía mundial se tienden a eliminar las ventajas de la regionalización per se en América del Norte para México, al menos desde el punto de vista de la IED, pues, por un lado, Estados Unidos ha tendido a centrarse en la UE como el núcleo de la centralización de capitales dentro de los países industrializados, y para los países de reciente industrialización, Asia ha cobrado una importancia cada vez mayor.

Con el TLCAN se profundizan las pautas de especialización tradicional de la división internacional del trabajo y se desarrolla una reestructuración de la manufactura que no sólo modifica y moldea los flujos comerciales y de inversión, sino que también estimula el surgimiento de nuevas relaciones entre los productores, pues se desarrollan *clusters* en la región buscando mejoras en la competitividad a través de las economías de escala de la región (Ruiz Durán, 2005).

En México, la especialización intrarregional en maquila ya existía; la diferencia es que en el paradigma anterior se proporcionaban insumos para exportar principalmente a Estados Unidos, mientras que actualmente se entretienen procesos económica y geográficamente más complejos debido a la conformación de las

redes productivas globales, acompañadas de la desarticulación total de las industrias nacionales (CEPAL, 2007). Las empresas que han operado en México con el TLCAN han logrado enormes ganancias y un aumento de las exportaciones, aunque la mayoría de estas empresas no son mexicanas, sino transnacionales. En relación con el empleo, a partir del TLCAN el nivel salarial en la manufactura convergió con los niveles salariales de maquila hacia la baja (Gambrill, 2006). Mientras que en Estados Unidos y Canadá se dieron tendencias salariales al alza en promedio en la manufactura, en México se redujo su crecimiento promedio (Ruiz Durán, 2007).

Si bien Estados Unidos ha sido el líder regional en las redes productivas, Canadá también ha manifestado su interés en participar y ser parte de las redes productivas globales. Además de impulsar foros de análisis sobre redes productivas con participación empresarial, gubernamental, académica y civil, la Oficina de Comercio Exterior de ese país ha señalado su preocupación constante por su participación en las redes globales como medio para impulsar la competitividad nacional (Foreign Affairs and International Trade Canada, 2007).

A raíz del TLCAN, México vio crecer exponencialmente sus cifras de comercio, y experimentó un apogeo de inversiones directas. No es éste el espacio para disertar sobre las fuertes limitaciones para aprovechar las ventajas que en su momento el TLCAN pudo ofrecerle, ni para señalar cómo debió haber negociado su ingreso al Tratado, cómo haber desarrollado las actividades de maquila básica hacia estadios de mayor desarrollo o la falta de perspectiva en el interés nacional para haber cosechado un progreso económico real. Existen innumerables trabajos que analizan estos problemas. Sólo nos limitaremos a señalar que es posible que estemos en una nueva etapa postTLCAN, en la que será estrictamente indispensable replantear una estrategia legítima de desarrollo nacional en un contexto mundial y regional menos favorable.

Desde el punto de vista del comportamiento intrarregional, en América del Norte las asimetrías crecen; el caso de Estados Unidos como líder en América del Norte se acentúa, pues sigue siendo el captador y emisor intrarregional más importante, y durante el TLCAN sigue recibiendo más IED que sus otros dos socios. Se registra en la región de América del Norte un aumento de la IED interregional, especialmente debido a que para Estados Unidos ha sido cada vez más atractivo invertir, por un lado, en la UE, donde se promueve la consolidación de un mercado-región y, por el otro en Asia, donde existen sinergias, *clusters* y redes productivas. Existen obviamente inversiones estadounidenses importantes en recursos naturales e inversiones en zonas geográficamente cercanas y con mano de obra barata. Para Canadá, Estados Unidos y la UE han sido sus sedes fundamentales, aunque también países como Brasil, México y otros donde existen recursos minerales y mercado para sus actividades financieras han sido blancos apropiados. México, por su parte, creció como receptor y, en mucha menor medida, como inversor en la región, manteniendo un crecimiento en su participación relativa, pero en una relación asimétrica aún muy grande.

PALABRAS FINALES

La IED mundial tiene un comportamiento más intrarregional que interregional para dos bloques económicos; sólo para el caso del TLCAN es más interregional, y si bien la IED ha sido uno de los medios fundamentales para el desarrollo de la globalización económica, también ha sido un instrumento clave en el proceso de consolidación de las regiones económicas supranacionales. Finalmente, es la naturaleza de sus principales actores, las corporaciones multinacionales y sus estrategias, las que determinan sus destinos y direcciones geográficas.

Las condiciones imperantes en la economía mundial actual renuevan el énfasis explícito en el Estado como gestor, administrador e incluso vigilante de la IED. En primer lugar, las amenazas del sistema financiero internacional y la quiebra de la banca en países desarrollados y de grandes corporaciones multinacionales de la industria automotriz en Estados Unidos, durante la crisis de 2009, es muy elocuente y evidente. En segundo lugar, la activa participación del Estado en varios de los dinámicos países del bloque Asia Pacífico, algunos de éstos con las tasas de crecimiento más altas del mundo (en el que destaca China), junto con los países BRICS, como India y Brasil, han hecho que la valoración del papel del Estado en la economía esté de nuevo en discusión, en el contexto de un evidente fracaso del llamado Consenso de Washington. El modelo de desarrollo chino, con sus impresionantes resultados, y el nuevo “Consenso de Beijing” generan ideas y aspiraciones renovadas en torno a las formas de crecimiento y desarrollo económico.

En Asia ha surgido una región con un poderoso potencial económico que ha modificado la geografía de los flujos de IED a su favor, y de este escenario no se espera más que su profundización. Los procesos de integración formal asiáticos se incrementan, pero el móvil fundamental de los movimientos de IED reside en las redes productivas regionales, uno de los ejes de la competitividad regional.

Existe una clara diferencia entre el comportamiento de la IED en los bloques más formalizados, la UE y el TLCAN, con la región de Asia. En los dos primeros, los criterios de inclusión-exclusión formales han sido factores determinantes. El observar las dinámicas regionales de cada bloque no excluye que dentro de cada uno de éstos participen capitales de todo el mundo. No obstante, cada región tiene sus especificidades: la IED en la UE tiene como móvil fundamental el desdibujamiento de las fronteras nacionales y los procesos de concentración y centralización de capitales; en la zona del TLCAN, debido a la formalización de la integración, las CMN de Estados Unidos iniciaron un proceso de racionalización y reestructuración de la

producción, de acuerdo con las estrategias más idóneas, en una lógica continental, mientras que en la región de Asia, la organización económica en redes productivas regionales ha sido la base de la movilidad y la competitividad de la IED.

De los dos primeros, se afirmarí­a que los procesos de integración ocasionaron movilizaciones en las CMN (tanto *insiders* como *outsiders*), que generaron procesos de centralización de capitales, racionalizaciones y reestructuraciones industriales, especialmente en la UE. En el caso de Asia, la IED ha sido un instrumento clave para integrar la región informalmente primero, por medio del modelo de las ocas voladoras; después, mediante el modelo acrobático a través de las redes. Este mecanismo de organización en redes productivas globales se ha internacionalizado, y se ha constituido en una forma muy importante de organización de la producción mundial en el que la IED cumple un papel relevante, entretejiendo a los diversos actores que se encuentran en aquéllas.

Ya sea dentro del esquema de redes o fuera de éste, la IED sigue presentando a nivel mundial un comportamiento regional muy importante. Desde el punto de vista intrarregional, Asia muestra un patrón más acentuadamente transnacional, mientras que la UE se ha constituido en la fuerza centrífuga y centrípeta más relevante a nivel mundial. Tanto en la UE como en el TLCAN, los países más beneficiados han sido los más desarrollados, mientras que en Asia los países emergentes tienden a cobrar un peso y una presencia cada vez más dominantes.

A pesar de la evolución y sofisticación de las redes productivas globales, dentro de las que los países de reciente industrialización juegan un papel cada vez más relevante, los países desarrollados organizados en la triada siguen siendo dominantes en términos globales, dentro de la dinámica y montos de la IED mundial; la proporción de ésta que se destina a países emergentes representa un porcentaje del total mundial menor, aunque creciente. De entre los países emergentes o en desarrollo, Asia muestra una tendencia mucho más dinámica que el resto a liderar procesos productivos mediante la IED en la economía mundial.

La integración económica formal se ha desempeñado como un poderoso dispositivo para catalizar la IED. La formación de la UE y el TLCAN han incentivado el que la producción internacional se lleve a cabo dentro de las fronteras regionalizadas como instrumento clave para atraer la producción in situ, y modificar las corrientes de creación de valor. La UE ha experimentado mucha recepción de IED proveniente del resto del mundo.

En la región del TLCAN, si bien la IED ha mostrado cifras muy dinámicas tanto a nivel intrarregional como a nivel interregional, la composición regional de IED intrarregional no se ha modificado, y las asimetrías en los orígenes de la IED siguen siendo las mismas. En Asia, aunque existe un auge en los intentos de formalizar la integración, las redes productivas regionales han sido un mecanismo muy efectivo para estructurar la producción internacional integrada, pues mediante ésta se han saltado barreras arancelarias y no arancelarias. Debido a que la IED vertical transnacional necesita de un entorno libre de barreras, por la constante necesidad de intercambios comerciales entre filiales y entidades independientes, y posiblemente también de éstas con la matriz, se ha discutido tanto en la UE como en la región del TLCAN

la flexibilización de las reglas de origen. El interés que subyace es crear condiciones idóneas para el funcionamiento de las redes productivas globales, pues son un medio cada vez más relevante para mejorar la competitividad, como queda expuesto tanto en las declaraciones oficiales (por ejemplo, del gobierno de Canadá y de la UE), como en el impulso de facto que se le ha dado dentro de los tres bloques y en el plano interregional.

Japón ha sido el gran impulsor del modelo de las redes productivas, así como Estados Unidos fue el gran exportador de la nueva revolución tecnológica y la internacionalización de dichas redes. En una simbiosis entre estos dos elementos ambos absorben lo mejor de su rival, por lo que Japón construyó así una base tecnológica importante sobre la revolución tecnológica que se origina en gran medida dentro de Estados Unidos, y este país absorbió el modelo de las redes regionales que originalmente Japón comandó en su región. Así, Estados Unidos encabeza en el uso de las redes productivas globales en la década de los noventa en la economía mundial, y Japón se mantiene aletargado por su proceso de estancamiento económico. Mientras tanto, la UE se convierte en la fuerza centrípeta y centrífuga más relevante en la IED mundial, y construye sobre sí las condiciones para adoptar un liderazgo mundial sobre la base de su propio eje. Incentivada por la Comisión Europea, se estimulan procesos de concentración y centralización de capitales, para dar lugar a grandes corporaciones europeas de base regional y así competir en mejores condiciones frente al mundo. El modelo de las redes productivas globales se vuelve el modelo a seguir generalizado y codiciado, y las economías mundiales buscan articular su IED vertical hacia esta dirección, en busca de una mayor competitividad mundial.

Los flujos de IED nos muestran cómo cambiarán las tendencias en su *stock*, el cual dibuja tendencias más estructurales, tanto en la composición como en la dirección geográfica de la producción internacional. Por ello, observamos que Asia, y en especial China, tienden a modificar la geografía de la producción mundial en el mediano plazo no sólo de la región, rivalizando con el liderazgo japonés, sino también en el resto del mundo. Finalmente, las redes que frecuentemente implican la IED hacia los países de reciente industrialización o en desarrollo seguirán estimulando una IED más fuerte hacia el hemisferio sur, pero sólo hacia las regiones que ofrezcan ventajas a las CMN, y en donde sin duda los BRICS seguirán siendo protagonistas.

Mientras que las IED en la región del TLCAN y en Europa siguen respetando sus articulaciones asimétricas, con los ejes y las “periferias” muy claramente delimitadas, la región de Asia Pacífico está en ebullición constante, traspasando fronteras y rompiendo jerarquías preestablecidas. Japón, como señalamos anteriormente, se enfrenta a un dinamismo de redes productivas chinas que traspasan sus límites de manera cada vez más amenazante, y la misma Corea ha logrado establecer liderazgos mundiales con sus enormes transnacionales, y se ha convertido en un rival en segmentos del mercado mundial. Este comportamiento es paralelo al de la IED asiática: vimos que ésta es la región donde más CMN existen y que muchas de éstas provienen de países de reciente industrialización que acaparan cada vez más espacios económicos no sólo de Asia, sino de la economía mundial como un todo. Ésta es otra gran diferencia de Asia con el resto de las regiones.

FUENTES

ALFARO, LAURA y ANDREW CHARLTON

2009 “Intra-Industry Foreign Direct Investment”, *American Economic Review* 99, no. 15.

ASPAN (ALIANZA PARA LA SEGURIDAD Y LA PROSPERIDAD DE AMÉRICA DEL NORTE)

2008 <<http://aspan.fox.presidencia.gob.mx/>> (septiembre).

BAAH, ANTHONY YAW y HERBERT JAUCH, eds.

2009 *Chinese Investments in Africa: A Labour Perspective*. Accra, Ghana: African Labour Research Network.

BAYOUMI, TAMIM y GABRIELLE LIPWORTH

1997 “Japanese Foreign Direct Investment and Regional Trade”, *Finance & Development* 34 (septiembre).

BLOMSTRÖM, MAGNUS y ARI KOKKO

1997 “Regional Integration and FDI”, Working Paper Series in Economics and Finance no. 172 (mayo).

BLOMSTRÖM, MAGNUS, STEVEN GLOBERMAN y ARI KOKKO

2000 “Regional Integration and Foreign Direct Investment”, en John Dunning, ed., *Regions, Globalization and the Knowledge-Based Economy*. Londres: Oxford University Press.

BORRUS, MICHAEL G. y STEPHEN S. COHEN

1999 “Completing the Circuit: The Transatlantic Initiative in Information Technology”, en Richard Steinberg y Bruce Stokes, eds., *Partners or Competitors? The Prospects for US-European Cooperation on Asian Trade*. Boston, Mass.: Rowman and Littlefield.

BOWEN, JOHN T. JR.

2007 “Global Production Networks, The Developmental State and the Articulation of Asia Pacific Economies in the Commercial Aircraft Industry”, *Asia Pacific Viewpoint* 48, no. 3: 312-329.

BRANSTETTER, LEE y C. FRITZ FOLEY

2007 “Facts and Fallacies about U.S. FDI in China”, National Bureau of Economic Research (NBER) Working Paper Series, Working Paper 13470 (octubre), en <<http://www.nber.org/papers/w13470>>.

BRUNET, FERRÁN

1999 *Curso de integración europea*. Madrid: Alianza.

BUCH, CLAUDIA M., ROBERT M. KOKTA y DANIEL PIAZOLO

2001 “Does the East Get what Would Otherwise Flow to the South? FDI Diversion in Europe”, Kiel Working Paper no. 106 (julio), Kiel Institute of World Economics.

BUCKLEY, PETER, J. JEREMY CLEGG, NICOLAS FORSANS y KEVIN T. REILLY

2003 “Evolution of FDI in the United States in the Context of Trade”, *Journal of Business Research* 56: 853-857.

BUREAU OF EUROPEAN POLICY ADVISERS-DIRECTORATE-GENERAL
FOR ECONOMIC AND FINANCIAL AFFAIRS (BEPA-DGEFA)

2006 “Enlargement, Two Years After: An Economic Evaluation”, European Economy, European Commission, Occasional Papers no. 24 (mayo): 57.

CASTELLS, MANUEL

1999 *La era de la información. Economía, sociedad y cultura. La sociedad en redes*, vol. 1. México: Siglo XXI.

CEPAL (COMISIÓN ECONÓMICA PARA AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE)

2007 *La inversión extranjera directa en América Latina y el Caribe* (octubre), ONU, en <<http://www.eclac.cl/cgi-bin/getProd.asp?xml=/publicaciones/xml/0/32930/P32930.xml&xsl=/ddpe/tpl/p9f.xsl>>.

CHEN, EDWARD K.Y. y PING LIN

2006 “Mainland China and Hong Kong Emerging TNCs from East Asia”, preliminary draft (mayo) (mimeo).

DABAT, ALEJANDRO, MIGUEL ÁNGEL RIVERA y JAMES WILKIE

2004 *Globalización y cambio tecnológico*. México: Universidad de Guadalajara/UNAM/UCLA/Profmex/Juan Pablos Editor.

DAVIES, KEN

2010a *Inward FDI from China and its Policy Context*. Vale, Columbia: Center on Sustainable International Investment, Columbia Law School.

2010b *Outward FDI from China and its Policy Context*. Vale, Columbia: Center on Sustainable International Investment, Columbia Law School.

DENT, CHRISTOPHER M.

- 2001 "ASEM and the 'Cinderella Complex' of EU-East Asia Economic Relations", *Pacific Affairs* 74, no. 1: 25-29.

DER SPIEGEL

- 2007 Versión en línea (junio).

DICKEN, PETER

- 2003 *Global Shift. Reshaping the Global Economic Map in the 21st Century*. Nueva York: Guilford Press.
- 1998 *Global Shift: Mapping the Changing Contours of the World Economy*. Nueva York: Guilford Press.

DJAROVA, JULIA

- Cross-Border Investing. The Case of Central and Eastern Europe*. Nueva York: Kluwer Academic.

DOREMUS, PAUL, WILLIAM KELLER, LOUIS PAUL y SIMON REICH

- 1999 *The Myth of Global Corporation*. Nueva Jersey: Princeton University Press.

DUNNING, JOHN H.

- 1994 "MNE Activity Comparing the NAFTA and the European Community", en Lorraine Eden, ed. gral., *Multinationals in North America*. Calgary: The University of Calgary Press/The Industry Canada Research Series.
- 1988 *Explaining International Production*. Londres: Unwin Hyman.

DUSSEL, ENRIQUE, coord.

- 2007 *Inversión extranjera directa en México: desempeño y potencial. Una perspectiva macro, meso, micro y territorial*. México: UNAM/Secretaría de Economía/Siglo XXI.

EDEN, LORRAINE

- 1994 "Who Does what After NAFTA: Location Strategies of U.S. Multinationals", en Lorraine Eden, ed. gral., *Multinationals in North America*. Calgary: The University of Calgary Press/The Industry Canada Research Series.

ELLINGSEN, GAUTE, WINFRIED LIKUMAHUWA y PETER NUNNENKAMP

- 2005 *Outward FDI by Singapore: A Different Animal?* Kiel, Alemania: Kiel Institute for World Economics.

EL PAÍS

- 2007 8 de enero, p. 26.

EUROPEAN COMMISSION

2006 European Economy, Occasional Papers (mayo), <http://ec.europa.eu/economy_finance/index_en.htm, p. 1>, consultada el 28 de enero de 2007.

EUROSTAT

<<http://epp.eurostat.ec.europa.eu/>>.

<http://epp.eurostat.ec.europa.eu/statistics_explained/index.php/Foreign_direct_investment_statistics#Change_in_foreign_direct_investment_positions_28stocks.29>.

<[http://epp.eurostat.ec.europa.eu/statistics_explained/index.php?title=File:Top_10_countries_as_extra_EU27_partners_for_FDI_positions_\(EUR_1_000_million\).png&filetimestamp=20110628143026#file](http://epp.eurostat.ec.europa.eu/statistics_explained/index.php?title=File:Top_10_countries_as_extra_EU27_partners_for_FDI_positions_(EUR_1_000_million).png&filetimestamp=20110628143026#file)
<http://epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/page/portal/labour_market/labour_costs/main_tables> (10 junio 2011).

<http://nui.epp.eurostat.ec.europa.eu/nui/show.do?dataset=bop_fdi_pos&lang=en> (9 de mayo de 2011).

FEILS, DOROTHEE J. y MANZUR RAHMAN

2008 “Regional Economic Integration and Foreign Direct Investment: The Case of NAFTA”, *Management International Review* 48, no. 147/2.

FERNÁNDEZ-OTHEO, CARLOS MANUEL

2000 “Efectos de la integración sobre la IED”, en Rafael Myro, María Josefa García Grande y Carlos Manuel Fernández-Otheo, coords., *Economía europea. Crecimiento, integración y transformaciones sectoriales*. Valladolid: Instituto de Estudios Europeos.

FOREIGN AFFAIRS AND INTERNATIONAL TRADE CANADA

2007 *Canada's State of Trade and Investment Update*, en <www.international.gc.ca/eet>.

FROBEL, F. HEINRICHS y O.J. KREYE

1982 *La nueva división internacional del trabajo*. México: Siglo XXI.

FUKUNARI, KIMURA, YUYA TAKAHASHI y KAZUNOBU HAYAKAWA

2007 “Fragmentation and Parts and Components Trade: Comparison between East Asia and Europe”, *North American Journal of Economics and Finance* vol. 18: 23-40.

FUNG, K.C., IIKKA KORHONEN y FRANCIS NG KE LI

2008 “China and Central and Eastern European Countries: Regional Networks, Global Supply Chain, or International Competitors?”, *Policy Research, Working Paper 4689* (agosto), The World Bank Development Research Group Trade Team.

GAMBRILL, MONICA

2007 “El impacto del TLCAN en las remuneraciones de la industria de la transformación en México”, en Monica Gambrill, ed., *Diez años del TLCAN en México*. México: CISAN/IE/FE-UNAM.

GILLESPIE, PETER

2011 “Tax Havens Siphon \$500 Billion a Year from Government Revenues. The Real Pirates of the Caribbean”, *CCPA Monitor* 17, no. 7 (diciembre-enero).

HELD, DAVID, ANTHONY MCGREW, DAVID GOLDBLATT y JONATHAN PERRATON

2002 *Transformaciones globales. Política, economía y cultura*. Madrid: Oxford University Press.

HSIANG, ANTONIO

2009 “China Rising in Latin America: More Opportunities than Challenges”, *Journal of Emerging Knowledge on Emerging Markets* 1, no. 1.

HUDSON, RAY

2002 “Changing Industrial Production Systems and Regional Development in the New Europe. ESRC One Europe or Several?”, Programme Working Papers 45/02.

JAPAN EXTERNAL TRADE ORGANIZATION

<<http://www.jetro.go.jp>>.

JORDAN, GALDUF J.

2002 *Economía de la Unión Europea*. Madrid: Cívitas.

JOVANOVIĆ, MIROSLAV

2005 *The Economics of European Integration: Limits and Prospects*. Boston, Mass.: Edward Elgar.

KIMINAMI, LILY Y. y AKIRA KIMINAMI

2007 “Intra-Asia Trade and Foreign Direct Investment” (mimeo).

KOZLOW, RALPH

2006 “Globalization, Offshoring, and Multinational Companies: What Are the Questions, and How Well Are We Doing in Answering Them?”, Boston: reunión anual de la American Economic Association Allied Social Science Associations.

KRUGMAN, PAUL

1993 *Geografía y comercio*. Madrid: Antony Bosch Editor.

LA JORNADA

2005 15 de noviembre.

LANDAU, ALICIA

2001 *Redrawing the Global Economy. Elements of Integration and Fragmentation*. Nueva York: Palgrave.

LEE, SEUNGJOO

2006 “The Political Economy of FTAs in Northeast Asia: A South Korean Perspective”, ponencia para el coloquio Northeast Asia’s Economic and Security Regionalism: Old Constraints and New Prospects, Center for International Studies, University of Southern California.

LIPSEY, ROBERT E.

2006 “Measuring the Impacts of FDI in Central and Eastern Europe”, NBER Working Paper 12808.

MALDONADO AGUIRRE, SERAFÍN

2009 “La rama automovilística y los corredores comerciales del TLCAN”, *Comercio exterior* 59, no. 5 (mayo).

MASUYAMA, SEIICHI

2004 *The Asian Strategy of Japanese Multinationals: Focus on China*. Nomura Research Institute.

MATTLI, WALTER

1999 *The Logic of Regional Integration. Europe and Beyond*. Londres: Cambridge University Press.

MICHALET, CHARLES

1985 “Las fases de integración del capital en la economía mundial”. *Lecturas de Economía Internacional*. México: UAM-X (mimeo).

MINISTRY OF COMMERCE OF CHINA (MCC)

2009 *Statistical Bulletin of China’s Outward FDI*, en <<http://english.mofcom.gov.cn/>>.

MINISTRY OF FINANCE JAPAN

<<http://www.mof.go.jp/english/files.htm>>.

MITSUYO, ANDO y KIMURA FUKUNARI

2003 “The Formation of International Production and Distribution Networks in East Asia”. NBER Working Paper 10167 (diciembre), en <<http://www.nber.org/papers/w10167>>.

NIOSI, JORGE

1994 "Foreign Direct Investment in Canada", en Lorraine Eden, ed. gral., *Multinationals in North America*. Calgary: The University of Calgary Press/The Industry Canada Research Series.

NUNNENKAMP, P.

2009 "The German Automobile Industry and Central Europe's Integration into the International Division of Labour: Foreign Production, Intra-industry Trade, and Labour Market Repercussions", *Papeles del Este* no. 9 (enero), en <<http://www.ucm.es/BUCEM/cee/papeles/09/page0404220004a.pdf>>.

NUNNENKAMP, P. y J. SPATZ

2002 "Determinants of FDI in Developing Countries: Has Globalization Changed the Rules of the Game?", *Transnational Corporations* 11, no. 2: 1-34.

ORNELAS, RAÚL

2007 "Las empresas transnacionales y el liderazgo económico mundial. Balance y perspectivas" (mimeo).

PENG, DANGIN

2000 "The Changing Nature of East Asia as an Economic Region", *Pacific Affairs* 73, no. 2 (verano).

PETERS, MARK

2011 "Putting a New Spark in Manufacturing", *The Globe and Mail*, 12 de junio.

PLAZA CEREZO, SERGIO

1997 *Los bloques comerciales en la economía mundial*. Madrid: Síntesis.

PREMA-CHANDRA, ATHUKORALA

2008 "China's Integration into Global Production Networks and its Implications for Export-led Growth Strategy in Other Countries in the Region", Working Paper no. 04, Research School of Pacific and Asian Studies, Australian National University.

RNIE (REGISTRO NACIONAL DE INVERSIÓN EXTRANJERA)

<<http://www.economia.gob.mx/comunidad-negocios/inversion-extranjera-directa>>.

RUGMAN, ALAN

2008 *The Regional Multinationals. MNEs and "Global" Strategic Management*. Cambridge: Cambridge University Press.

2004 "Economic Integration in North America: Implications for the Americas", en Sidney Weintraub, Alan M. Rugman y Gavin Boyd, eds., *Free Trade in the*

- Americas. Economic and Political Issues for Governments and Firms*. Estados Unidos: Edward Elgar.
- 1994 *FDI and NAFTA*. Charlton, SC: University of South Carolina Press.
- RUGMAN, ALAN y GAVIN BOYD
- 1999 *Deepening Integration in the Pacific Economies. Corporate Alliances, Contestable Markets and Free Trade*. Cheltenham, Reino Unido: Edward Elgar.
- RUIZ DURÁN, CLEMENTE
- 2007 *Integración de los mercados laborales en América del Norte*. México: UNAM-FE-Porrúa.
- 2005 "NAFTA. Lessons for an Uneven Region", *International Journal of Political Economy* 33, no. 3: 50-71.
- SHUJIRO, URATA
- 2006 *The Creation of Regional Production Network in Asia-Pacific: The Case of Japanese Multinational Corporations*. Pacific Trade and Development Conference Series (PAFTAD) no. 31, Waseda University.
- STATISTICS CANADA
<www.statcan.gob.ca>.
- THAM SIEW YEAN
- 2005 "Japan's Response to Globalization: Learning from Japanese Direct Investment", *Asia-Pacific Trade and Investment Review* 1, no. 2 (noviembre).
- TSOUKALIS, LOUKAS
- 2004 *¿Qué Europa queremos?* Madrid: Paidós.
- UNCTAD (UNITED NATIONS CONFERENCE ON TRADE AND DEVELOPMENT)
- 2011 "Transnational Corporations and the Infrastructure Challenge", *World Investment Report*.
- 2010 "Transnational Corporations and the Infrastructure Challenge", *World Investment Report*.
- 2009 "Transnational Corporations and the Infrastructure Challenge", *World Investment Report*.
- 2008 "Transnational Corporations and the Infrastructure Challenge", *World Investment Report*.
- 2007 "Transnational Corporations Extractive Industries and Development", *World Investment Report*.
- 2002 "Transnational Corporations and Export Competitiveness", *World Investment Report*.
- 1999 "Transnational Corporations And the Challenge of Development", *World Investment Report*.

- 1995 “Transnational Corporations And the Challenge of Development”, *World Investment Report*.
- 1994 “Transnational Corporations And the Challenge of Development”, *World Investment Report*.
- 1993 “Transnational Corporations and Transnational Integrated Production”, *World Investment Report*; <<http://unctadstat.unctad.org/TableViewer/tableView.aspx>>, consultada el 11 de junio de 2011.
- 1991 “Transnational Corporations And the Challenge of Development”, *World Investment Report*.

USDOC (U.S. DEPARTMENT OF COMMERCE), BEA (BUREAU OF ECONOMIC ANALYSIS).

s.f. *Survey of Current Business*, “US Direct Investment Position Abroad on a Historical-Cost Basis”, 2007, en <<http://www.bea.gov>>.

VARA, MARÍA JESÚS

2002 “El proceso de integración de Europa oriental en la Unión Europea”, en Enrique Palazuelos y María Jesús Vara, coords., *Grandes áreas de la economía mundial*. Barcelona: Ariel (Ariel Economía).

VERNON, RICHARD

1994 “Multinationals and Governments: Key Actors in the NAFTA” , en Lorraine Eden, ed. gral., *Multinationals in North America*. Calgary: The University of Calgary Press/The Industry Canada Research Series.

YAW BAAH, ANTHONY y HEBERT JAUCH, eds.

2009 *Chinese Investments in Africa: A Labour Perspective*. African Labour Research Network.

WALDKIRCH, ANDREAS y TEKIN-KORU

2009 “North American Integration and Canadian Foreign Direct Investment”, Ayca Colby College, Oregon State University, Munich Personal RePEc Archive (MPRA) paper no. 12968, en <<http://mpra.ub.uni-muenchen.de/12968/>>.

WANG, YAOLIN

2002 “The Motivations behind China’s Government-initiated Industrial Investments Overseas”, *Pacific Affairs* 75, no. 2 (verano).

Multinacionales e inversión extranjera directa mundial. Análisis a través de los bloques económicos regionales, de Elisa Dávalos, editado por el Centro de Investigaciones sobre América del Norte de la UNAM, se terminó de imprimir en la Ciudad de México el 12 de noviembre de 2012, en Ediciones de Lirio, Azucenas 10, Col. San Juan Xalpa, Iztapalapa, México D.F., C.P. 09850. En su composición se usaron tipos Fairfield LH Light y Formata Light y Medium de 8, 10, 12, 14 y 18 puntos. Se tiraron 300 ejemplares, más sobrantes para reposición, sobre papel cultural de 90 grs. Impreso en offset. La formación tipográfica la realizó María Elena Álvarez Sotelo. La corrección de estilo y el cuidado de la edición estuvieron a cargo de Teresita Cortés Díaz.

