

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:

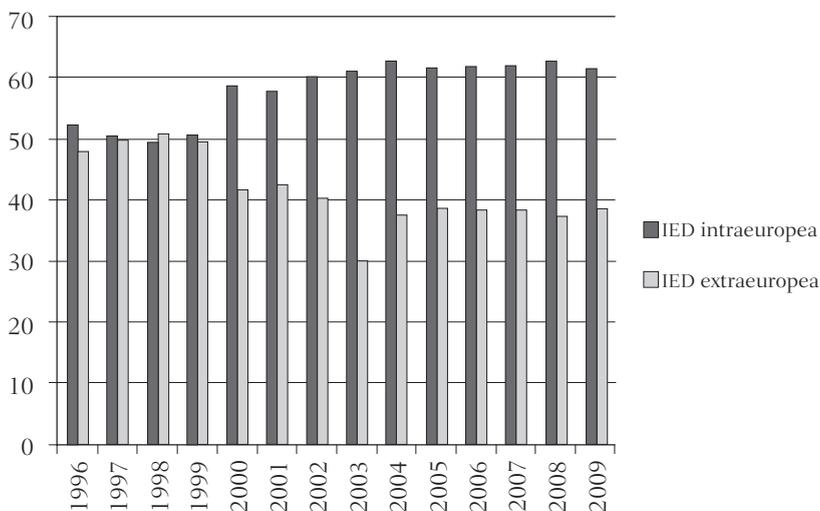
- Unilever: menos filiales pero más fuertes; se concentra en cuatrocientas marcas, desarrollo de *e-business* para interactuar con el cliente, racionalización de las plantas a nivel regional y simplificación y reingeniería de los servicios administrativos. Ejemplo: racionalizó la producción de jabón 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.

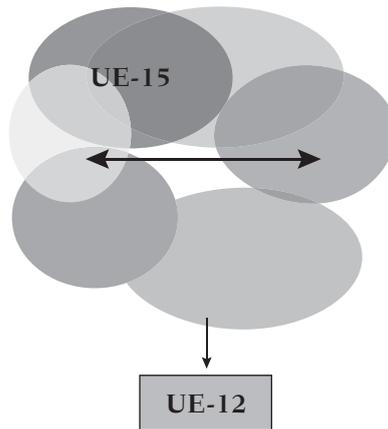
Asimetrías intrarregionales en la Unión Europea

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



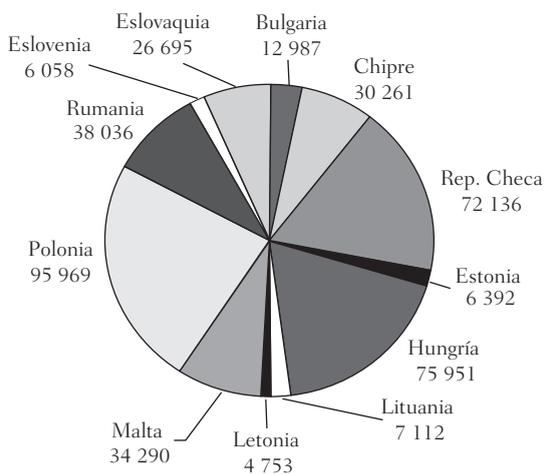
FUENTE: Elaboración propia.

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).

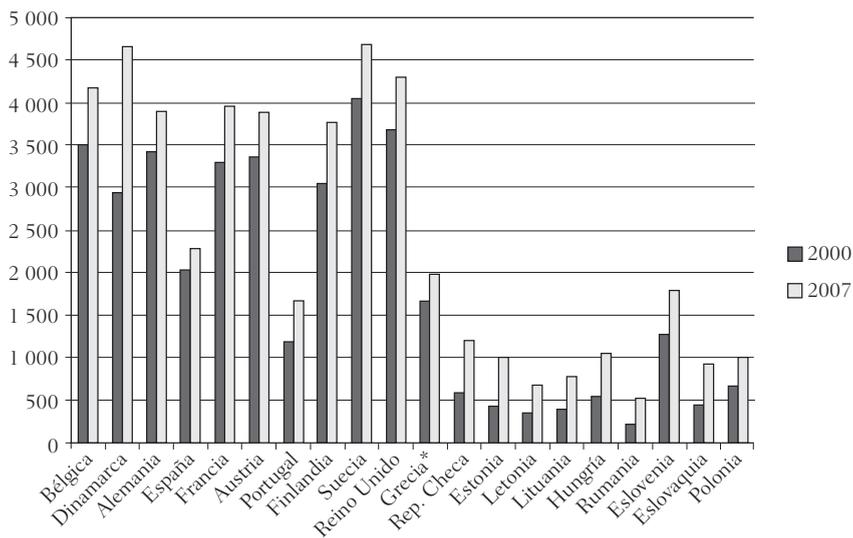
Por su parte, la Comisión Europea ha presentado un documento sobre la capacidad de absorción de las llamadas fronteras de Europa, cuya tesis central es que las ampliaciones, a pesar de todo, han tenido un resultado positivo para la UE (*El País*, 2006: 7).

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.