

Desafíos de la globalización mercados, normas y empresas



Autores

Luis Armando Blanco Cruz
Julián Marcel Libreros Amaya
Fabio Fernando Moscoso Durán



Catalogación en la fuente: Biblioteca Universidad EAN

Blanco Cruz, Luis Armando
Desafíos de la globalización: mercados, normas y
empresas [Recurso electrónico] / Luis Armando
Blanco Cruz, Julián Marcel Libreros Amaya, Fabio
Fernando Moscoso Durán. -- Bogotá : Universidad
EAN, 2013. -- (Libro de investigación)

ISBN: 978-958-756-245-3

1. América Latina - Condiciones económicas
2. Comercio internacional 3. Innovaciones tecnoló-
gicas 4. Desarrollo económico
I. Libreros Amaya, Julián Marcel
II. Moscoso Durán, Fabio Fernando

330.98 CDD



Edición

Dirección Gestión del Conocimiento

Diagramación

Adriana Milena Rodríguez

© Universidad EAN, Carrera 11 No. 78-47 Bogotá D.C., Colombia, 2013.

Prohibida la reproducción parcial o total de esta obra sin autorización de la Universidad EAN.

ISBN: 978-958-756-245-3

Primera edición 2013.

TABLA DE CONTENIDO

Introducción	5
1. Los desafíos de la globalización: mercados, normas y empresas	11
1.1 Introducción	12
1.2 Análisis macroeconómico global	14
1.3 Desempeño de la economía de los Estados Unidos	23
1.4 La crisis financiera y económica actual de los Estados Unidos	27
1.5. La unión Europea: de la integración profunda a la crisis del Euro	33
1.6. Comportamiento Macroeconómico Asia-Pacífico	41
1.7 Cambios estructurales y la batalla por las normas	71
2. Balance del comercio exterior y evolución empresarial en América Latina	93
2.1. Introducción	95
2.2 Perspectiva Macroeconomía de América Latina	97
2.3 Crecimiento del PIB, estabilidad en precios y mercado laboral	101
2.4. Análisis de la situación externa de América Latina y la inversión extranjera directa	109
2.5. Multilatinas o translatinas: el ascenso de nuevos actores globales en el comercio mundial	137
2.6. Las deficiencias del inglés como poderosas barreras que pesan sobre el comercio y la inversión América Latina	143

3. Empresas, Innovación, Comercio Exterior y económico, un análisis de la situación actual en América Latina y el caribe para el Siglo XXI	149
3.1. Introducción	150
3.2. Fundamentos teóricos de la innovación y la estrategia empresarial	154
3.3. Evidencias empíricas para América Latina y el Caribe	155
3.4 Metodología de valoración de la innovación, competitividad y sector exportador	161
Referencias bibliográficas	167
Anexo 1	172

Introducción

El objetivo general del libro es realizar una evaluación de la economía mundial y, especialmente, de América Latina, en las dos últimas décadas, concentrando el análisis en tres dimensiones: el comportamiento de los mercados, la nueva dinámica de las empresas y la relación entre innovación, comercio y desarrollo económico. En consecuencia, el texto contiene los siguientes capítulos:

- ◆ Globalización: mercados, normas y empresas.
- ◆ Balance del comercio exterior y la evolución empresarial en América Latina.
- ◆ Innovación, comercio exterior y desarrollo económico. Un análisis actual en América Latina y el Caribe para el Siglo XXI.

En el primer capítulo, el análisis integra aspectos macroeconómicos e históricos sobre el comportamiento de la economía mundial, tomando como casos de estudio los Estados Unidos, Europa, Japón, Corea, Singapur, China y la India.

La economía mundial viene experimentando unas transformaciones muy profundas que están cambiando radicalmente el orden económico internacional. Con esta perspectiva, este trabajo se orienta a señalar estos grandes cambios estructurales e institucionales en las dimensiones internacionales y empresariales, los cuales se constituyen en desafíos clave en la globalización.

El proceso de cambio estructural e institucional está afectado por la actual crisis económica y financiera que tiene como su epicentro a las mayores economías del mundo, como son los Estados Unidos y la Unión Europea. En el caso de Estados

Unidos, la crisis es el resultado de la profunda inestabilidad del sistema financiero, en los términos planteados por la hipótesis del apalancamiento de Minsky (1987) y la trampa de la liquidez de Keynes (1936). En cuanto a Europa, es el resultado de problemas adicionales relacionados con el enorme endeudamiento y los rezagos en materia de competitividad, en el marco de una unión económica, que dista mucho de ser un área monetaria óptima.

La investigación demuestra que el orden económico internacional basado en los objetivos, las políticas y las autoridades del consenso de Washington ya no responde a las nuevas realidades, y que aún no existe un acuerdo intelectual sobre los nuevos objetivos, políticas e instituciones alternativas, para promover la estabilidad y el desarrollo mundial.

En el segundo capítulo, que se concentra en América Latina, se comienza por señalar una diferencia fundamental entre el contagio de la crisis de 1998 y la de 2008. Mientras la crisis asiática produjo una recesión profunda pero transitoria en América Latina, con la notable excepción de Argentina, la actual sólo originó una pequeña desaceleración en la tasa de crecimiento, en el marco de entradas importantes de capital y superávits comerciales, como consecuencia del incremento en los precios de los productos básicos de exportación, debido al crecimiento de Asia, China y la India.

Sin embargo, este comportamiento favorable en términos macroeconómicos, no se acompaña del cambio estructural e institucional que requiere la región para saltar al desarrollo; las potencialidades regionales no han sido aprovechadas; existen rezagos en infraestructura, educación e investigación y desarrollo, lo cual implica que las perspectivas del Siglo XXI para la región estén determinadas por las grandes reformas estructurales e institucionales y las buenas políticas para el desarrollo Latinoamericano.

La crisis de los 80 golpeó muy fuerte a la región en términos sociales, tanto, que fue necesario esperar 20 años para recuperar los avances (en términos de la reducción de la pobreza) de los años anteriores.. Las lecciones aprendidas en la crisis de la deuda, le permitieron a la región apreciar las bondades de un crecimiento con estabilidad y la necesidad de implementar mecanismos institucionales y políticos para evitar los aumentos del desempleo y los golpes a los sectores más pobres de la población. Por ejemplo, Colombia. que hacia el año 2008 registraba un nivel del 54% de pobreza, logró reducirla al 34% en 2011, una disminución bastante importante en muy corto tiempo (aunque todavía esté por encima de Chile, el mejor ejemplo de la región, con 11%).

América Latina vive desde el año 2009 un momento muy especial. Es una región que cuenta con importantes ventajas, entre otras, sus grandes reservas de materias primas, mayor superficie que Estados Unidos y China juntos y una población que supera los 600 millones de habitantes. También mantuvo una década de crecimiento económico sostenido, la tasa de pobreza más baja en 30 años (29%), un crecimiento del 50% en la clase media y un desempleo en promedio del 6.5%. Estas buenas noticias se complementan con una gran estabilidad macroeconómica reflejada en un déficit fiscal por debajo del 1,8% del PIB, unas reservas internacionales que suman 766 mil millones de dólares y una tasa de inflación por debajo del 6% -con la excepción preocupante de Venezuela y Argentina (Vargas, 2012). Por otra parte, América del Sur fue, en la primera década de este siglo, testigo orgulloso del ascenso de Brasil como una potencia económica de talla mundial.

Un hallazgo importante sobre el comportamiento de las empresas de los países emergentes y recientemente industrializados es la consolidación y posicionamiento global de lo que Van Agtmael (2007) denomina “Las multinacionales emergentes” tales como Samsung y Hyundai de Corea, Haier de China, Cemex de México y *High Tech Computer* de Taiwan, entre otras. En la lista de las 25

más importantes multinacionales de este tipo, que pueden definir a su favor la competencia en el inmediato futuro, se encuentran algunas empresas de América Latina como Cemex, Concha y Toro de Chile, Posco de Brasil y Aracruz de Argentina. Estas empresas se caracterizan por haber superado la fase de imitación y copia, por la de invención e innovación. El Siglo XXI, entonces, a diferencia de los anteriores, puede ser un Siglo de los mercados emergentes y no solamente de los países tradicionalmente avanzados. En esta perspectiva, es crucial para América Latina un cambio estructural, consolidar la inserción internacional, especialmente con el Pacífico, profundizar los acuerdos de libre comercio, fortalecer los aspectos centrales de competitividad y diseñar una buena política industrial.

En el tercer y último capítulo se resalta cómo el desarrollo económico ha sido influenciado en las últimas décadas por factores como el comercio internacional y las inversiones extranjeras directas, debido al crecimiento de acuerdos de libre comercio, a la apertura de la cuenta de capitales y al desarrollo de internet, lo que hoy conocemos como globalización. Sin embargo, la relación entre la innovación de una economía y su grado de desarrollo, sigue siendo un tema álgido de discusión teórica.

Resumiendo, entonces, en la primera parte, se presenta una breve recapitulación de los diferentes aportes relacionados con la posible influencia que ejercen la innovación y la tecnología en el crecimiento y el desarrollo económico; posteriormente, un estado del arte para América Latina y el Caribe sobre la evolución de los procesos de innovación en los sectores privado y público y, finalmente, un análisis de la relación existente entre innovación, comercio internacional y desarrollo económico, por medio de la comparación de la evolución de los niveles de comercio intraindustrial y el PIB per cápita en la región.

Los tres capítulos que comprende la obra son textos relativamente independientes aunque presenten ciertas conexiones entre sí,

especialmente los dos primeros. En el caso del tercer capítulo, cuyo objetivo es aplicar un modelo teórico sobre la innovación para América Latina y Colombia, si bien se aparta del análisis de la dinámica económica mundial y regional, su desarrollo conceptual y empírico permite comprender los desafíos de la globalización, objetivo central del libro.

1

Los desafíos de la globalización: mercados, normas y empresas



1.1 Introducción

El objetivo general del presente capítulo es realizar una evaluación macroeconómica e histórica sobre el comportamiento de la economía mundial, tomando como casos de estudio los Estados Unidos, Europa, Japón, Corea, Singapur, China y la India.

La economía mundial viene experimentando unas transformaciones muy profundas que están cambiando radicalmente el orden económico internacional. Con esta perspectiva, este trabajo se orienta a señalar los grandes cambios estructurales e institucionales, en las dimensiones internacionales y empresariales, que constituyen desafíos clave en la globalización.

El marco teórico que fundamenta la investigación, combina los avances de la bibliografía de punta en el campo de la economía política internacional y las controversias en el campo macroeconómico a raíz de las crisis de 1998 y 2008.

El proceso de cambio estructural e institucional está afectado por la actual crisis económica y financiera que tiene como su epicentro a las mayores economías del mundo como son los Estados Unidos y la Unión Europea. En el caso de Estados Unidos, la crisis es el resultado de la profunda inestabilidad del sistema financiero, en los términos planteados por la hipótesis del apalancamiento de Minsky (1987) y la trampa de la liquidez de Keynes (1936). En cuanto a Europa, es el resultado de problemas adicionales relacionados con el enorme endeudamiento y los rezagos en materia de competitividad, en el marco de una unión económica que dista mucho de ser un área monetaria óptima.

La investigación demuestra que el orden económico internacional basado en los objetivos, políticas y autoridades del consenso de Washington ya no responde a las nuevas realidades, y que aún, no

existe un acuerdo intelectual sobre los nuevos objetivos, políticas e instituciones alternativas para la estabilidad y el desarrollo mundial.

Con el fin de identificar dichos desafíos se comienza por señalar que la economía mundial enfrenta grandes problemas en la actualidad, a saber: la superación de la crisis económica y financiera global; la construcción de un nuevo orden económico e institucional internacional que garantice la estabilidad y legitimidad del sistema: la construcción de un juego económico, comercial y empresarial que permita cerrar las brechas del desarrollo entre las naciones ricas y pobres y la superación de los problemas de empleo y bienestar social.

Con respecto a América Latina (que será objetivo del segundo capítulo), hay que señalar una diferencia fundamental entre el contagio de 1998 y el del 2008. Mientras la crisis asiática produjo una recesión profunda pero transitoria, con la notable excepción de Argentina, la actual crisis sólo ocasionó una pequeña desaceleración en la tasa de crecimiento, en el marco de entradas importantes de capital y superávits comerciales, como consecuencia del incremento en los precios de los productos básicos de exportación, debido al crecimiento de Asia, China y la India.

No obstante, este comportamiento favorable en términos macroeconómicos va en contravía de la parálisis en materia de cambio estructural; las potencialidades regionales no han sido aprovechadas, los rezagos en infraestructura, educación e investigación y desarrollo son notables y ni siquiera los países ubicados en la zona del Pacífico son consistentes con esta ventaja de localización. Esto significa que las perspectivas del Siglo XXI para la región van a estar determinadas por esta contradicción entre lo macro y lo micro, en función de las grandes reformas y buenas políticas que requiere el desarrollo Latinoamericano.

1.2 **A**nálisis macroeconómico global

Durante las tres últimas décadas, en la economía internacional se ha registrado un intenso proceso de transición caracterizado por el avance de la globalización, la intensidad del cambio tecnológico y el surgimiento de competidores nuevos y destacados como China, la India y, en general, Asia-Pacífico.

La contracción del crecimiento económico mundial observado hasta la fecha habría sido mucho más severa de no ser por la pujanza de grandes mercados emergentes como los del llamado grupo de los BRIC, integrado por Brasil, China, Rusia y la India, al menos hasta el primer semestre de 2008. En la actualidad, estos países y las economías emergentes, en general, representan el grueso del crecimiento del producto interno bruto (PIB) mundial y una porción significativa del comercio internacional.

El principal reto que han enfrentado las economías desarrolladas ha sido la estabilización de su situación de deuda pública, en un contexto de bajo crecimiento y problemas de solvencia de algunos países para hacer frente a sus compromisos. En el caso de los Estados Unidos aún no ha sido posible resolver los desacuerdos con respecto a los programas de consolidación fiscal. A su vez, en Europa, en particular en la zona del euro, se acrecentaron las tensiones en torno a cómo abordar la solución de las crisis de deuda en cinco de sus países (España, Grecia, Irlanda, Italia y Portugal) (Cepal, 2011: 16).

La actual crisis económica de la eurozona tendrá numerosas consecuencias en las naciones europeas, en su conjunto y, en particular, un menor dinamismo en sus economías. Esto provocará una mayor variabilidad en los mercados financieros internacionales debido a la elevada incertidumbre y a una menor demanda de bienes exportados hacia los países en crisis (Cepal, 2011: 27).

Otro importante desafío para el futuro es contener los déficits fiscales y el crecimiento de la deuda pública en muchos países de la OCDE, como por ejemplo, en los Estados Unidos. En este país, en el año 2009, se presentó un déficit del 13% del PIB, principalmente por el elevado costo de los rescates financieros y los paquetes de estímulo a la demanda (Cepal, 2009: 28).

El déficit de cuenta corriente de Estados Unidos es el principal factor de desequilibrio en la economía mundial. Crece por encima de su potencial de largo plazo, con un bajísimo nivel de ahorro privado y con un marcado déficit público. Ambos se financian con recursos provenientes del ahorro del resto del mundo, principalmente de Asia. El superávit de Asia (Japón, China y otros) equivale al 47% del déficit de cuenta corriente de la economía estadounidense (Cepal, 2007: 14).

Uno de los rasgos más destacados de la economía mundial en la primera década del Siglo XXI, es la presencia consolidada de varias economías en desarrollo. Lo más interesante, sin duda, ha sido el surgimiento de China como un actor global y de Asia como el continente que ha alcanzado el ritmo de crecimiento más elevado en la historia de la humanidad (Cepal, 2009: 10).

Asia es la región más dinámica en la economía mundial, en términos de crecimiento, comercio internacional, inversión extranjera directa (IED), innovación tecnológica y fuente de recursos financieros, para mantener el equilibrio internacional. (Cepal 2007: 9) En materia de IED, China es el mayor receptor de este tipo de inversión entre los países en desarrollo y el tercero en el mundo, tras el Reino Unido y los Estados Unidos. (Cepal, 2007: 25).

El crecimiento económico chino ha permitido que más de 200 millones de personas hayan salido de la pobreza, pese al empeoramiento del coeficiente de Gini durante este periodo (Cepal, 2007). Dado el ritmo de aumento de la población, se prevé que India se convertirá, no sólo en un mercado laboral con

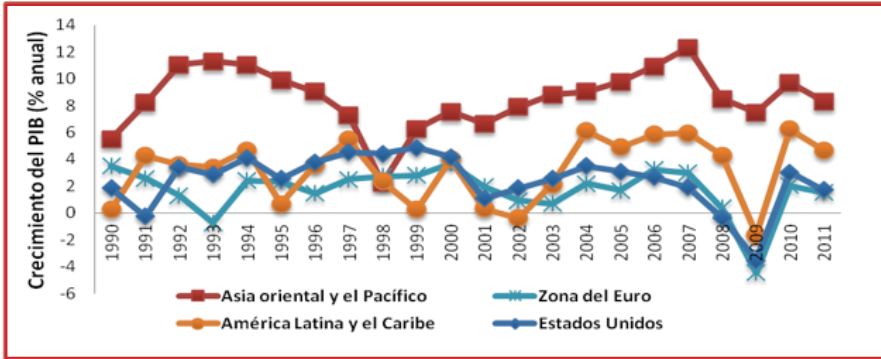
una abundante mano de obra calificada, sino también en un gran mercado para el consumo, fruto del creciente poder adquisitivo de la clase media (Cepal, 2007: 45).

El protagonismo de los países BRICS también se aprecia en el ámbito financiero, puesto que desempeñan un papel cada vez más importante en el sostenimiento de los equilibrios económicos globales. Más del 40% de la expansión dorada de la economía mundial en el ciclo 2003-2007 obedeció al crecimiento de estos (Cepal, 2009: 2 y 11).

De acuerdo con Agtmael (2007), los mercados emergentes han pasado por cuatro fases claramente diferenciadas: en la primera, la fase de “descubrimiento” (1988-1994), los beneficios de los mercados emergentes, (como una categoría de activos) fueron mayores que los de los mercados de EEUU y otros más desarrollados: luego, dichos mercados se desempeñaron dramáticamente peor durante la fase de “crisis” a mediados de los 90; posteriormente, fluctuaron y se turnaron con el mercado de los Estados Unidos durante los años del auge de internet (1998-2001) y, finalmente, durante la fase de “renacimiento”, en los primeros años del Siglo XXI, se desengancharon nuevamente. En los últimos cinco años, los mercados emergentes han demostrado sólidos rendimientos, mientras que el mercado de los Estados Unidos y otros mercados desarrollados han tenido un desempeño lánguido” Agtmael (2007: 412).

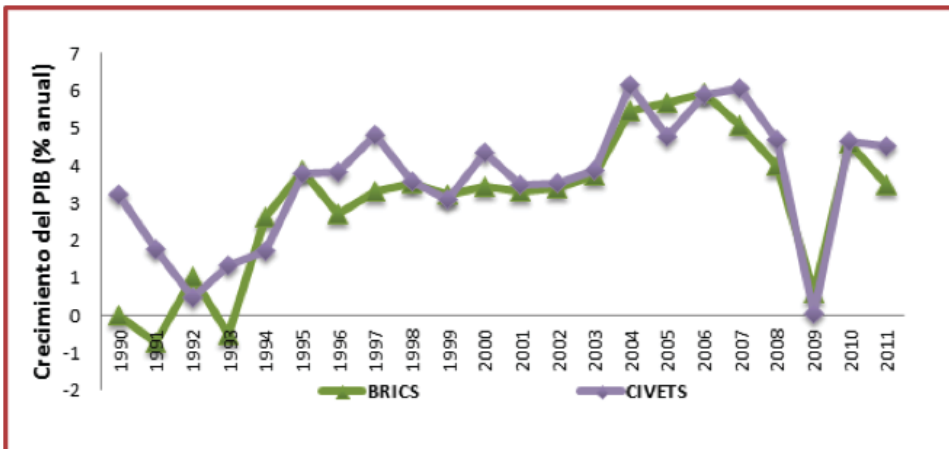
Mejores políticas macroeconómicas, reservas internacionales fuertes y balances corporativos saludables han hecho que los mercados emergentes estén menos propensos a la crisis y posean anticuerpos para resistir el contagio de las mismas. El riesgo ha disminuido, la volatilidad del mercado es más baja y la brecha de las valoraciones, aunque todavía son mejores en los países desarrollados, viene cerrándose.

Figura 1.1. Crecimiento del PIB.



Fuente. Banco Mundial (2012).

Figura 1.2. Crecimiento del PIB BRICS y CIVETS (1990 – 2011).



Fuentes. Banco Mundial (2012).

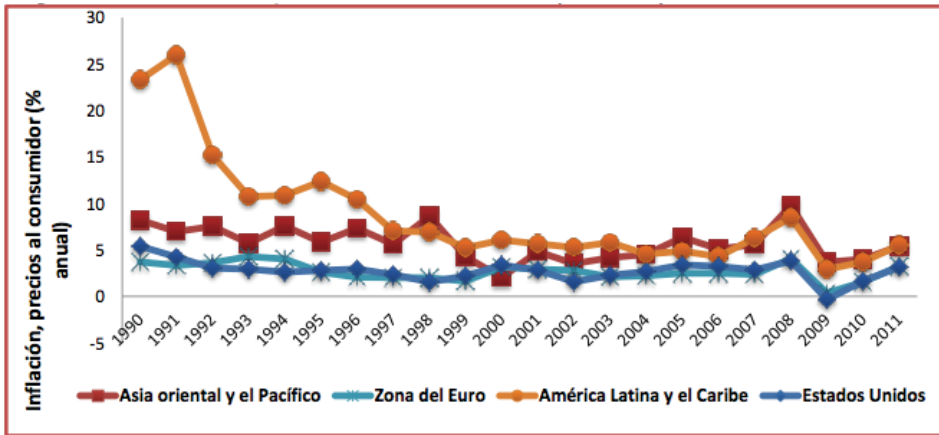
Como se puede apreciar en la figura 1.1, el conjunto de la economía mundial tuvo un buen comportamiento entre 1990 y 1998 y entre el 2002 y el 2008 sobresaliendo las locomotoras de Asia Oriental y el Pacífico, seguidas de los Estados Unidos y América Latina. En la figura 1.2 se puede comprobar de manera complementaria, el protagonismo de los países que comprenden el grupo de los BRICS, y a partir del año 2001 la entrada de los países del grupo de los CIVETS (grupo en el cual se encuentra Colombia).

Entre 2000 y 2008, los denominados BRICS contribuyeron con la mitad del crecimiento del PIB mundial y aumentaron su participación, del 16% al 22%, en el producto mundial. Además, su intervención en el comercio mundial aumentó de un 3% a un 13% entre 1990 y 2008. El mayor protagonismo entre los BRICS lo tiene China, que definitivamente es la que está saliendo más fortalecida de la crisis; todo indica que esto le permitirá dar un salto adicional en sus objetivos de inversión en el exterior, e internacionalización de sus empresas. (Banco Mundial, 2012)

Si bien, el crecimiento de China y su demanda creciente por productos primarios influyen positivamente sobre los términos de intercambio, el impacto ha sido desigual entre las distintas subregiones. América del Sur, por ejemplo (especialmente los países exportadores de petróleo y metales), se beneficia por mayor demanda china de commodities y por menores precios en la compra de manufacturas. Los buenos costes de estos productos han favorecido los términos de intercambio entre estos países, lo que estimulan el ahorro y las cuentas fiscales (Cepal, 2007: 35).

Junto con la India, la economía china es una de las pocas economías de mayor tamaño que sigue creciendo. A partir de 1990 y hasta 2005, la economía de India también estuvo marcada por un gran cambio estructural: los servicios aumentaron su participación en el PIB, del 34% al 54%, mientras que la participación del sector agrícola se redujo de un 47% a un 19%. China ha logrado multiplicar su PIB por habitante diez veces, en términos de dólares constantes durante las últimas tres décadas, mientras que India pudo sólo quintuplicar el suyo (Cepal, 2007: 13).

Figura 1.3. Inflación, precios al consumidor (% anual).

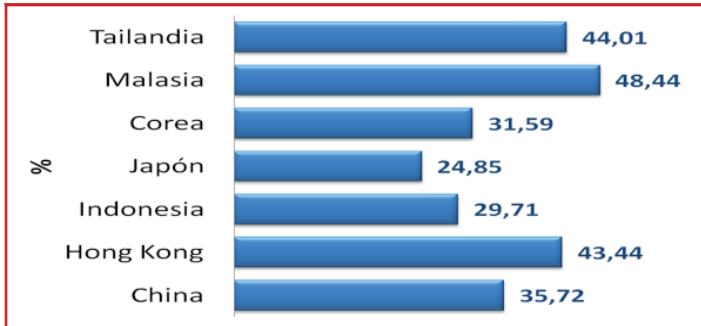


Fuente. Banco Mundial (2012).

Se puede apreciar un crecimiento estable de la economía mundial entre 1990 y 2011 (Figura 1.3), con una tasa de inflación por debajo del 8%. A esta estabilidad converge incluso América Latina, que después de haber experimentado una gran crisis macroeconómica en los años ochenta y tasas altas de inflación entre 1990 y 1993, a partir de 1999 coincide con el conjunto de la economía mundial, a una tasa de inflación muy baja y estable.

En 2011, el déficit comercial quedó sobradamente compensado por las entradas registradas en la cuenta de capital y financiera. Específicamente, los influjos por concepto de la inversión extranjera directa neta se incrementaron significativamente, respecto del año anterior: alrededor de un 75%, con un incremento del 25% de la inversión extranjera directa bruta. Sobre todo en la primera parte del año, los flujos de la inversión de cartera contribuyeron también a generar en casi todos los países latinoamericanos superávits de la cuenta de capital y financiera (Cepal, 2011: 25).

Figura 1.4. Coeficiente de GINI-Asia – Promedio Década de: 1990 a 1999.



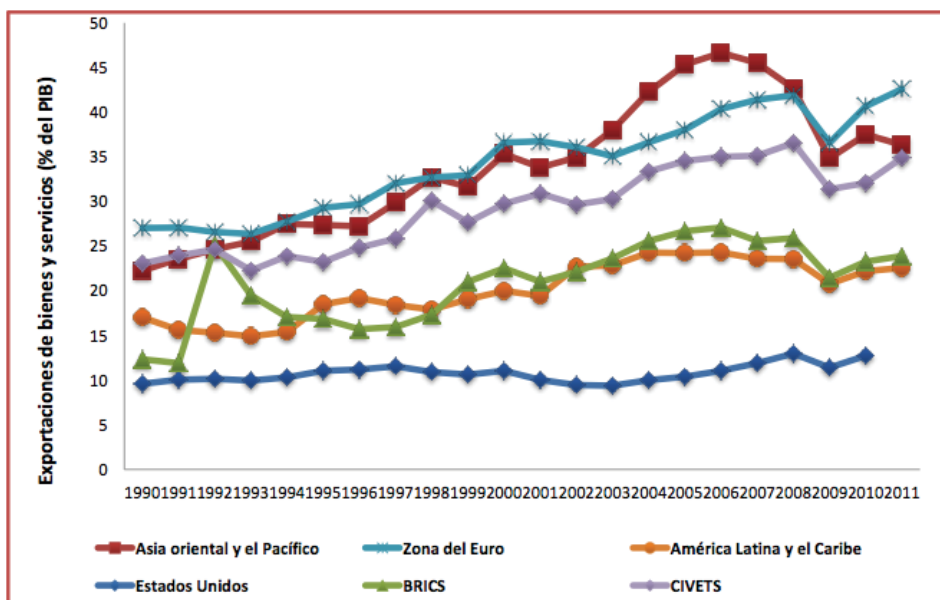
Fuente. Banco Mundial, (2012).

En los últimos años, los mercados de trabajo se vieron afectados por la desaceleración del crecimiento mundial, un hecho que resulta especialmente problemático si se tiene en cuenta que los mercados laborales no se habían recuperado totalmente de la crisis mundial que estalló en 2008. Todavía existe un déficit de aproximadamente 50 millones de empleos en comparación con la situación anterior a la crisis (OIT, 2012: 4)

Esta tendencia es particularmente preocupante en Europa, donde la tasa de desempleo ha aumentado cerca de dos tercios, desde 2010; la recuperación del mercado de trabajo se ha estancado también en otras economías avanzadas como Japón y Estados Unidos. En otras regiones, los progresos en materia de empleo fueron débiles con respecto a las necesidades de una población en edad de trabajar, cada vez más numerosa y mejor educada, como de la China (OIT, 2012: 4).

La figura 1.4 contiene los coeficientes de GINI para China, Japón y varios países del Pacífico; se muestra que en esta región, en donde el crecimiento ha sido alto y sostenido y las tasas de inflación y desempleo han sido bajas, los niveles de equidad avanzaron en forma sorprendente con respecto a los patrones tradicionales expuestos por la “U invertida” de Kuznets. En efecto, Japón presenta un coeficiente de 24,85, 35,72 y Malasia el menor desempeño; 48,44.

Figura 1.5. Exportaciones de bienes y servicios por regiones (% del PIB) 1990-2011.



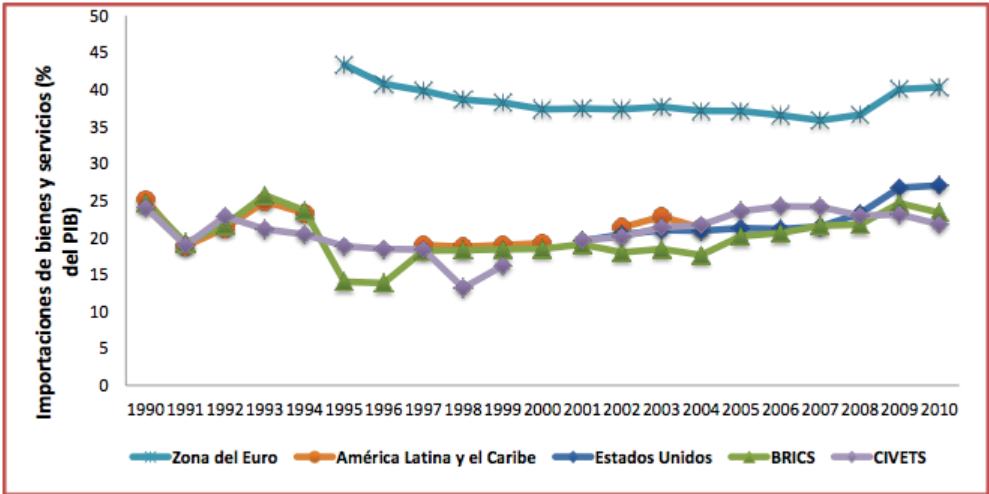
Fuente. Banco Mundial (2012).

En lo que respecta a los mercados emergentes, las perspectivas para China (un importante mercado para las exportaciones de materias primas de ALC) se han debilitado, como consecuencia del deterioro de la demanda mundial y de medidas tomadas previamente para enfriar la inversión y el crédito. Como resultado, los precios de las materias primas más sensibles a la demanda mundial (es decir, los metales) han experimentado una baja, aunque permanecen altos desde una perspectiva histórica.

En conjunto, las exportaciones de mercancías de China e India representaron el 8,2% del total mundial en 2005, lo que se compara con 4,5% en 2000. En 2005, las exportaciones chinas crecieron un 28%, lo que equivale a \$760.000 millones de dólares y , las de América Latina y el Caribe, cerca de 1,5 veces. (Figura 1.5).

La presencia exportadora de los BRICS, que hace una década representaba el 7% del total mundial en exportaciones de bienes y el 3%, en servicios, aumentó en 2006 al 13% y el 8%, respectivamente. En 2007, los países BRICS acumulaban el 38% del total de reservas internacionales, mientras que la Federación de Rusia, Arabia Saudita, Kuwait, los Emiratos Árabes Unidos y Singapur generaron casi el 40% de los ahorros mundiales, la mitad de los cuales se utilizó para financiar el desahorro estadounidense. (Cepal, 2011:11)

Figura 1.6. Importaciones de bienes y servicios (% del PIB) (1990 – 2010).



Fuente. Banco Mundial (2012).

1.3 **D**esempeño de la economía de los Estados Unidos

A finales de 1971, el nivel de preocupación de la administración Nixon había aumentado como consecuencia del incremento en la inflación y las salidas de oro. La única manera de frenar el intercambio de dólares por oro era declarar inconvertible el dólar en oro, lo cual implicaba acabar con el orden monetario diseñado por EEUU ,en Bretton Woods. Y esto fue lo que hizo Nixon con la Ley de Desarrollo y Empleo de 1971: recortó los gastos, impuso controles a los salarios y a las importaciones y cerró el grifo del oro.

Los efectos del “golpe de Nixon” fueron inmediatos: la balanza comercial volvió a ser positiva, el crecimiento económico alcanzó el 5,8% y el desempleo cayó al 4,9%. En 1973, todas las divisas importantes se pasaron a tipos de cambio fluctuantes.

No obstante, lo peor estaba por llegar con las dos crisis petroleras de 1973 y 1979. La primera afectó drásticamente el crecimiento económico mundial y a Estados Unidos, en particular. La recesión empujó la economía norteamericana, el déficit fiscal aumentó vertiginosamente superando los 50.000 millones de dólares en 1975, el desempleo se situó por encima del 6%, el dólar se apreció y, quizás, lo peor, la productividad cayó y en 1979 y 1980 fue negativa (Vietor, 2008:348).

En noviembre de 1980, Ronald Reagan fue elegido presidente de los EEUU como líder de una nueva ola de republicanos que había llegado a la conclusión de que el excesivo intervencionismo del Estado era la causa de los problemas económicos y geopolíticos. En materia macroeconómica, el nuevo equipo era partidario de la curva de Arthur Laffer quien sostenía que las rebajas de impuestos estimulaban el ingreso fiscal y de este modo la economía en su conjunto, de tal modo que los déficits resultantes podían evitarse.

Reagan y su equipo suponían que la reducción de impuestos iba a disparar el crecimiento, que los ciudadanos ahorrarían una gran parte de la renta y que todo ello disminuiría la inflación esperada, ayudando a bajar las tasas de interés y a mejorar las exportaciones. Nada de esto ocurrió y en cambio el enorme gasto público para financiar la “guerra de las estrellas” terminó produciendo la peor recesión desde 1929, con un desempleo que llegó al 10%. La economía de la oferta de Reagan y Laffer no sólo produjo una severa crisis económica sino que cambió profundamente la estructura social de los EEUU, al aumentar como nunca la pobreza y la desigualdad de la renta. Sin embargo, “con todo, Reagan fue considerado un héroe por casi todos los republicanos, tanto por descalabrar a los sindicatos como por su mano dura con la Unión Soviética” (Vietor, 2008:356).

A pesar de estos problemas, la administración de G. Bush reinició en el enfoque de Reagan, reduciendo los impuestos, pero incrementando el gasto para financiar infraestructura y la guerra con Iraq. Como la Reserva Federal, liderada por Alan Greenspan, estaba muy segura de que los temores inflacionistas habían terminado, empezó a bajar las tasas de interés mediante la expansión monetaria, lo cual estimuló la inversión, particularmente en vivienda, que a la postre se convirtió en la pesadilla de las hipotecas basura.

La economía de los EEUU tendría que esperar hasta la administración del presidente demócrata Bill Clinton para volver a experimentar un crecimiento firme, el cual se constituyó en el auge económico más importante desde los “años maravillosos” de posguerra. La reducción del déficit fiscal fue una cuestión de importancia crítica. Para ello, la administración Clinton introdujo un presupuesto que reducía el gasto en 375.000 millones de dólares y aumentaba los ingresos en 328.000 millones de dólares, con base en impuestos a los ricos y un gravamen a la energía.

A finales de 1998, por primera vez en 30 años, el déficit se convirtió en superávit y, en el año 2000, alcanzó la cifra de 236.000 millones de dólares, la mayor que se recuerda. El crecimiento de la demanda, la disminución de la inflación y las bajas tasas de interés incrementaron notablemente la inversión y la productividad. Las previsiones optimistas y la política monetaria expansiva alentaron la “burbuja de las empresas punto.com” que generó una explosión de la inversión en internet, biotecnología y telecomunicaciones. De nuevo, los estadounidenses comenzaron a enriquecerse y el salario real de los trabajadores dio un giro radical al alza.

Sin embargo, no todo marchaba bien. Los estadounidenses se gastaron la prosperidad en un exceso de consumo, lo que incrementó las importaciones y llevó a un gran déficit la balanza comercial y la cuenta corriente, obligando a la economía a financiar dicho déficit con incremento de la deuda, especialmente con la nueva potencia emergente: China. En consecuencia, el ahorro privado cayó más rápido, que en la década de los ochenta, y afectó el crecimiento económico de largo plazo.

Durante “los felices noventa”, como denomina a esta década el laureado Stiglitz, la economía de los EEUU creció hasta niveles desconocidos en toda una generación; los expertos y los medios de comunicación proclamaban el advenimiento de una “nueva economía” caracterizada por el fin del ciclo económico y la victoria definitiva de la economía del mercado libre y globalizado.

Las primeras señales de que algo iba mal llegaron con la crisis mexicana de 1994 y después con la asiática de 1998 que, a su vez, contagió a Rusia y a América Latina. Una vez estalló la burbuja de las empresas punto.com en EEUU en julio de 2000, el país padecería una fuerte recesión que se hizo sentir en todo el mundo. En el año 2001, sufrió el más largo declive de su producción industrial desde la primera crisis del petróleo en 1973 y se perdieron cerca de dos millones de empleos. La tasa de desempleo abierto pasó del 3,8% al 6,0% y la pobreza

se incrementó en medio de los peores escándalos conocidos; las multinacionales Enron y Arthur quebraron y, por lo tanto, todo el sistema financiero se vio afectado.

De acuerdo con Stiglitz (2003), las semillas de la destrucción fueron: el auge mismo basado en una típica burbuja en la que el precio de los activos no guarda relación con sus valores subyacentes; un sistema regulador anticuado, incapaz de seguir el ritmo acelerado de los mercados y del progreso tecnológico y la política estatal de reducción de los impuestos a las plusvalías financieras. (Stiglitz, 2003, :44 -45)

En una reunión de la Reserva Federal en 1996, Alan Greenspan, a la sazón presidente de la Junta, había manifestado su preocupación por la burbuja, a la vez que exponía argumentos sobre la dificultad técnica para identificar en forma segura su existencia y los peligros de una acción imprudente. En opinión de Greenspan, el alza en las tasas de interés no sería necesariamente una solución eficaz al problema, y las consecuencias de esta medida no se limitarían únicamente al mercado de valores, sino que podían afectar el crecimiento económico; en otras palabras, era muy complicado sacarle aire a la burbuja, en caso de que existiera, sin ocasionar daños colaterales. Al final, los hechos fueron contundentes; mientras Greenspan hablaba y hablaba, la burbuja estalló produciendo inmensos daños en todo el sistema.

1.4 La crisis financiera y económica actual de los Estados Unidos

El estallido de la crisis financiera actual puede fijarse en agosto de 2007, época en la que los bancos centrales tuvieron que intervenir para proporcionar liquidez al sistema bancario. El 6 de agosto, *American Home Mortgage*, uno de los mayores proveedores independientes de préstamos para vivienda en los Estados Unidos, se declaró en quiebra, al despedir a la mayoría de su personal. El 9 de agosto, los mercados de crédito a corto plazo temblaron después de que el gran banco francés BNP Paribas, retirara tres de sus fondos de inversión por valor de 2.000 millones de euros, tras alegar problemas en el sector de hipotecas subprime en los Estados Unidos. El 10 y el 13 de agosto, el Banco Central europeo inyectó miles de millones de euros para salvar los bancos y el 17 de agosto, la Reserva Federal de los Estados Unidos recortó la tasa de descuento para socorrer a aquellos con problema crediticios (Soros, 2008).

En el momento en que estalló la crisis, los mercados financieros se enmarañaron con una rapidez increíble y todo lo que podía ir mal salió mal; lo que comenzó con una crisis de las hipotecas subprime de baja calidad se extendió a los derivados sintéticos, a las viviendas residenciales, a las deudas de las tarjetas de crédito y a todos los créditos comerciales (Soros, 2008: 15-29).

En diciembre de 2011, los desempleados en EEUU ascendían a más de 13 millones, frente a los 6,8 millones de 2007. La Agencia Estadounidense de Estadística Laboral (que calcula una medida más amplia del desempleo, conocida como U6) estimó para el año 2011, 24 millones de parados, es decir, el 15% de la fuerza laboral. El desempleo de larga duración es un grave problema social, pero en EEUU aún más, pues la red de seguridad social es muy débil en comparación con la de los demás países desarrollados; perder el empleo en EEUU, significa también perder el seguro de salud.

Se está enfrentando una crisis financiera de un tipo que no se había producido desde la gran depresión de 1930. Según Soros, no sólo hay una burbuja inmobiliaria sino, una superburbuja de largo plazo que puede traer complicaciones al sistema económico internacional. La superburbuja combina tres tendencias principales: la de largo plazo hacia la expansión crediticia siempre creciente, la globalización de los mercados financieros y la eliminación progresiva de las regulaciones financieras acompañada del ritmo acelerado de innovaciones financieras.

La globalización de los mercados financieros fue un proyecto del fundamentalismo de mercado que tuvo mucho éxito, lo cual le dio al capital financiero, una posición privilegiada. Cuando se iban quitando los obstáculos a los movimientos de capital, el ahorro mundial se atraía hacia el centro y se redistribuía desde allí; no es extraño entonces que Estados Unidos experimentara un fuerte déficit en la cuenta corriente (que alcanzó un 6,6% del PIB en 2006) y que el consumidor norteamericano se convirtiera en el motor de la economía mundial.

Tras la caída de Lehman Brothers, Alan Greenspan, el carismático ex presidente de la Reserva Federal de los EEUU, declaró hallarse en un estado de “conmoción y desconfianza” puesto que todo el edificio intelectual se había derrumbado” .¹

El panorama que experimenta EEUU desde finales de 2007 es de una gran recesión; sin embargo, según Krugman, (2012:30), lo que empeora este desastre es que no debería estar ocurriendo, ya que después de la experiencia de la Gran Depresión del 29 “...

¹ El modelo teórico que los economistas financieros desarrollaron, conocido como “Modelo de formación de los precios de los activos de capital” CAPM, al dar por sentado que todo inversor equilibra racionalmente los riesgos y recompensas es de una elegancia maravillosa. Al concentrarse en el riesgo y en el rendimiento de portafolios completo de activos, la teoría mostró un enorme avance frente al modelo tradicional que postulaba un análisis de la inversión individual por separado. La elegancia y aparente utilidad del Modelo no sólo indica cómo elegir la propia cartera sino también cómo poner precios a los derivados financieros, títulos de crédito y titulaciones bajo la hipótesis de los “mercados financieros eficientes”.

disponemos tanto del saber como de los instrumentos precisos para poner fin a este sufrimiento”.

Keynes, (1930) legó buena parte del marco analítico para explicar las depresiones económicas con base en la directa vivencia de la Gran Depresión. Declaraba, en su momento, que “estábamos metidos en un lío de proporciones colosales”, pero, que en todo caso la economía no tenía problemas con el motor sino con el alternador, como resultado de una crisis de la demanda efectiva combinada con la situación conocida como “trampa de la liquidez”. En la gran recesión actual, la caída pronunciada del PIB y el elevado desempleo se explican por la caída de la demanda; el gasto en construcción de vivienda y en bienes de consumo se hundió cuando reventaron las dos burbujas gemelas de EEUU y Europa.

Los grandes problemas, a menudo, suelen tener soluciones simples. En este caso si se padece una grave falta de demanda efectiva global, la economía podría comenzar a moverse con una política monetaria expansiva que bajara las tasas de interés para recuperar la inversión privada. La cuestión radica en que en presencia de “trampa de la liquidez”, la política monetaria no funciona; hoy; la tasa de interés de referencia está en 0 en EEUU y la inversión no reacciona pues no hay quien compre la producción. En estas circunstancias, la emisión monetaria surte efecto solamente si se orienta a financiar el gasto público.

La crisis financiera de finales de 2007 produjo un colosal hundimiento del crédito y generó una gran recesión de la economía, la cual a su vez profundizó la crisis crediticia por la caída de la demanda, el empleo y los graves problemas de las instituciones financieras. En casi todos los sectores de la economía, este círculo vicioso produjo una paradoja del desapalancamiento, por la cual, ciertas precauciones que podían ser racionales para un individuo o una empresa, solo consiguen magnificar las dificultades de la economía en su conjunto; es decir, la racionalidad individual produce la irracionalidad social.

Esta característica esencial de la crisis financiera y económica que estalló en el año 2007, permitió reconocer la importancia de Hyman Minsky con su “hipótesis de la inestabilidad financiera”; fue, como dijo Krugman, el “momento de Minsky”. La gran idea de Minsky fue centrarse en el “apalancamiento” o relación entre la acumulación de la deuda y los activos. En los períodos de estabilidad o auge económico, “...todo el mundo mira con displicencia el riesgo de que el deudor no sea capaz, y que genere inestabilidad económica. De hecho, prepara el terreno para una crisis económica y financiera” (Krugman, 2012:53).

Obviamente, poseer una deuda elevada con relación a los ingresos y activos hace vulnerable a cualquier hogar o empresa cuando las cosas se ponen feas, pero lo importante y, menos obvio, es que cuando muchas personas y empresas tienen un alto grado de apalancamiento, la economía como un todo se torna inmensamente vulnerable y crea un entorno que no hace sino agravar el problema del endeudamiento. Los deudores no pueden gastar y los acreedores no quieren prestar.

El gran economista estadounidense Irving Fisher expuso la historia en un artículo clásico de 1933 titulado “La teoría deuda-deflación de las grandes depresiones”:

Imaginemos, dice Fisher, que un empeoramiento económico crea una situación en la que muchos deudores se ven obligados a adoptar medidas rápidas para reducir su deuda. Pueden “liquidar” y/o pueden recortar fuertemente el gasto y usar los ingresos para devolver la deuda. Son medidas que pueden funcionar, salvo cuando demasiadas personas y empresas están intentando amortizar sus deudas al mismo tiempo.

Pero si demasiados actores económicos se encuentran al mismo tiempo con un problema de endeudamiento, su empeño colectivo por salir de ese problema contribuye a su propia derrota... el resultado es un hundimiento de los precios inmobiliarios, lo que ahoga a un número aún mayor de propietarios y obliga a nuevas

ventas forzosas...Y si las cosas llegan a un punto suficientemente malo, la economía en su conjunto puede sufrir deflación... y, por lo tanto, la carga de deuda real asciende incluso cuando el valor de la deuda en dólares está cayendo...Irving Fisher lo resumió con un lema sucinto, que no era del todo preciso pero que recoge la verdad esencial: “Cuanto más pagan los deudores, más deben” (Krugman, 2012: 54 y 55).

El resultado fue crear una crisis económica especial en la que las respuestas de política, aparentemente razonables, son a menudo equivocadas, como la prescripción ortodoxa de reducir el gasto y cancelar las deudas.

“La combinación de la trampa de la liquidez y el exceso de deuda pendiente nos ha hecho aterrizar en un mundo de paradojas; un mundo en el que la virtud es un vicio y la prudencia una locura. Así, la mayor parte de las cosas que la gente sería nos pide hacer solo contribuye a agravar más nuestra situación” (Krugman, 2012:61).

El experto en catástrofes, Charles Perrow, profesor emérito de sociología de Yale, sostiene que la combinación peligrosa es un sistema complejo y fuertemente acoplado. Complejidad significa que hay muchas formas diferentes de que las cosas fallen y acoplado, que las consecuencias imprevistas proliferan a tal velocidad que es imposible intentar algo diferente, como en el caso del derribe de las fichas de dominó. Pocas invenciones humanas son más complejas y acopladas que el sistema bancario (Harford, 2011: 210 y 211).

El problema radica en que en estos sistemas, las normas de seguridad a veces son una forma para que las cosas salgan mal. En la crisis financiera actual no es que no hubiera regulación y normas de seguridad, sino que estas empeoraron la situación. Piénsese en los acuerdos de impago de créditos o CDS (una modalidad de contrato de seguro sobre préstamos o bonos emitidos ante la eventualidad de que no sean devueltos), mecanismo que llevó

a creer a los bancos que habiendo asegurado algunos de sus riesgos podían tomar nuevos e incrementarlos. Los acuerdos de impago de créditos, en vez de aminorar riesgos, los magnificaron y al final estallaron en el lugar menos pensado (Harford, 2011).

1.5 **L**a Unión Europea: de la integración profunda a la crisis del Euro

Durante cerca de cinco décadas, Europa occidental ha pasado por un proceso de integración profundo: primero como una unión aduanera, después, como un mercado común y finalmente como una unión monetaria. Sin embargo, durante este tiempo, ha estado estancada en cuanto al crecimiento de la productividad, la competitividad y las reformas estructurales de cara a la globalización.

Desde mediados de la década del 90, Europa occidental ha visto descender su PIB per cápita muy por debajo de el de Estados Unidos; el desempleo es muy alto, los déficits fiscales superan el compromiso establecido en el pacto de estabilidad y crecimiento, los mercados laborales son muy rígidos y la educación superior se ha rezagado frente a la de Estados Unidos y otros países desarrollados.

Para conseguir la unión monetaria, el tratado de Maastricht estableció un programa de convergencia macroeconómica basado en cinco criterios (Viator, 2008: 286-287).

- ◆ Cada moneda debía permanecer dentro de una banda de fluctuación normal del 2,25%.
- ◆ La inflación tenía que reducirse hasta quedar dentro del 1,5% del promedio de los tres países que tuvieran los tipos de inflación más bajos.
- ◆ Los tipos de interés a largo plazo tenían que reducirse hasta quedar dentro del 2% del promedio de los tres países que tuvieran los tipos de inflación más bajos.

- ◆ Los déficits de los presupuestos nacionales no podían superar el 3% del PIB.
- ◆ La deuda pública tenía que reducirse hasta un techo del 60% del PIB.

La convergencia resultó más difícil de lo que se esperaba, debido a los costos de la reunificación alemana, los cuales presionaron enormemente el déficit fiscal de este país, dispararon los tipos de interés y, en consecuencia, devaluaron el marco alemán. Cuando otras divisas no pudieron mantener sus paridades, el mecanismo del tipo de cambio fijo se vino abajo y sólo se pudo restablecer un tiempo después, pero con un margen del 15%. La deuda pública, no obstante, seguía siendo un grave problema para 8 de los países del grupo; en Italia por ejemplo, al final de los noventa, la deuda pública era del 119% del PIB, y cifras similares se notaban ya en Grecia.

El día de año nuevo de 2002, la Unión Europea dio un paso decisivo y lanzó la moneda única. Los dirigentes europeos estaban interesados en crear un símbolo de unidad y de poder internacional, por lo que exageraron sobre los beneficios de una moneda común y no hicieron caso acerca de las advertencias y medidas necesarias para garantizar su estabilidad.

“Fijar una moneda única implica ciertos sacrificios. De un lado, compartir moneda aumenta los rendimientos; disminuye los costos empresariales y, es de suponer, mejora la planificación de los negocios. Del otro lado, se pierde flexibilidad, lo cual puede acarrear serios problemas si llegan a producirse “choques asimétricos” como el hundimiento de un boom inmobiliario cuando tiene lugar solo en algunos países, no en todos” (Krugman, 2012: 184).

Renunciar a tener una moneda propia supone perder unas ventajas nada desdeñables como recurrir a la devaluación para facilitar procesos de ajuste ante una crisis económica y financiar déficits en la cuenta corriente ante una salida de capitales o una deuda externa fuerte.

En defensa de los tipos de cambio flexibles, Milton Friedman anotó:

“La defensa de los tipos de cambio flexibles es, por curioso que parezca, casi idéntica a la del cambio de hora en el verano... es mucho más sencillo cambiar el reloj que guía a todas estas personas, en lugar de pretender que cada individuo por separado cambie sus costumbres. La situación es exactamente igual a la del mercado de divisas. Es mucho más simple permitir que un precio cambie... que confiar en que se modifique una multitud de precios que constituyen, todos juntos, la estructura interna del precio” (Friedman, 1953).

Es complicado cuantificar el valor de la flexibilidad cambiaria, pero mucho más difícil cuantificar los beneficios de la moneda común para poder determinar la existencia de un régimen óptimo. Independientemente de las dificultades cuantitativas, existe consenso en cuanto a que un área monetaria óptima requiere, como criterios esenciales, la movilidad laboral y la integración fiscal. La importancia de la movilidad laboral como mecanismo de ajuste ante auges y depresiones fue expuesta por el economista canadiense Robert Mundell en 1961 y la integración fiscal fue subrayada por Peter Kenen, de Princeton, para facilitar financiación en momentos de crisis y para controlar un endeudamiento excesivo por parte de los miembros de una unión.

Nada de esto ocurrió en la Unión Europea y, en cambio sí hubo un efecto fatídico: los inversionistas comenzaron a arriesgar deuda en países que antes no consideraban seguros. Esto generó enormes explosiones inmobiliarias por el descenso en el costo del dinero

y provocó un aumento en el costo unitario laboral que dejó sin competitividad a la industria y a la economía en general. La crisis de los EEUU precipitó la “euro burbuja”, pero esta hubiera llegado de todas formas, más tarde o más temprano.

No obstante, existe otro aspecto en la crisis del euro que es intrínseco a los problemas de una moneda común. Resulta que los países sin moneda propia son muy vulnerables a ser víctimas de pánico en los mercados, en mayor proporción a los que conservan su moneda nacional. El primero en señalarlo fue el economista belga Paul de Grawe cuando hizo ver que las tasas de interés de la deuda británica son muy inferiores a las de la española, aun teniendo una deuda más alta, con respecto al PIB, y un déficit fiscal mayor. Pero tal como lo apuntó De Grawe, España se enfrenta a un riesgo del que carece Gran Bretaña: la congelación de la liquidez (Krugman, 2012:195).

La Unión Europea sigue emergiendo titubeante, pero con una estrategia de integración política y económica gradual. Sin embargo, la construcción de las instituciones que integran esta estrategia sigue confundándose con políticas nacionales semi-autónomas, con una política monetaria centralizada y políticas fiscales locales, unas legislaciones sociales imposibles y sistemas educativos inadecuados. Esto resulta desafortunado, ya que Europa tiene una presión competitiva cada vez mayor, no solo por parte de Japón y los Estados Unidos, sino por parte de China, la India y varios países en desarrollo. (Vietor, 2008: 305-306).

La zona del euro entró en recesión desde el tercer trimestre de 2008 como consecuencia de la crisis financiera, la debilidad de la demanda externa y el fuerte aumento del desempleo. La confianza de empresarios y consumidores se ubica en niveles muy bajos, lo que debilita la demanda interna (Cepal, 2009: 5).

La crisis de la zona del Euro comenzó por el eslabón más débil de la cadena que fue Grecia y se extendió gradualmente a Portugal,

Irlanda, Italia y España y, finalmente, contagió a Francia. En diciembre de 2009, la deuda de Grecia llegó a 300 mil millones de euros, la más grande registrada por la historia moderna, equivalente al 113% de su PIB, lo que obliga a las calificadoras de riesgo a bajar la nota. En mayo de 2010, se pacta un rescate por 110 mil millones de euros y en julio del mismo año se acuerda un segundo rescate por 109 mil millones de euros adicionales. A pesar de todo este esfuerzo financiero, la crisis griega se profundizó a tal punto que desde julio de 2010 se comienza a hablar de la salida de Grecia del Euro y se acuña el término “Grexit”.

Durante este mismo período, la UE le ordena a Francia, España, Irlanda y Portugal reducir el déficit fiscal, advertencia que no impidió la intervención del Fondo Regional de Estabilización, con un rescate a Irlanda por 87 mil millones en noviembre de 2010 y a Portugal por 78 mil millones, en mayo de 2011 y con la operación de salvamento y nacionalización del banco franco belga Dexia en octubre de 2011.

La mayor parte de estas operaciones se realizó gracias a la creación de un fondo de rescate llamado, Mecanismo de Estabilidad Europeo, que contó con 500 mil millones de euros, los cuales resultaron totalmente insuficientes. Ante la dramática situación, a finales de 2011, España e Italia emprendieron la puesta en marcha de planes de austeridad y se acordó un pacto fiscal para reducir el déficit de la UE a 3% del PIB. No obstante, la forma del pacto fiscal por parte de 25 países de los 27 que conforman la UE desde enero de 2012, conllevó a que *Standars y Poors* descalificaran a Francia y a otros 8 países de la Euro Zona, así como al Fondo Regional de Rescate.

La UE es una de las locomotoras más importantes del mundo. El PIB de los 27 países es de 17.5 billones de dólares anuales, mayor que el de la economía de los Estados Unidos. Lo que suceda con esta locomotora tiene un impacto profundo sobre la economía global, tanto por la vía comercial como por la vía de los

capitales. Mientras la actividad económica se encontraba, según datos preliminares, con un 2,2% de crecimiento en el año 2012, en el área del Euro estaba muy cerca del 0%, lo cual demuestra que, si bien, los peligros de una gran depresión pasaron, no está claro el despegue económico.

La evolución de las distintas economías de la zona euro ha sido desigual; algunas como Alemania, Austria, Bélgica y Holanda tuvieron una expansión entre 2007 y 2012, pero dos de las principales economías, Italia y España, así como Irlanda y Portugal, vivieron una contracción fuerte, entre el 4% y 7%, y Grecia una recesión de casi el 20%, la peor del mundo entero (Ocampo, 2012).

Durante el año 2012, el mundo estuvo pendiente del futuro de la Unión Europea. Los acontecimientos se aceleraron y la probabilidad de una crisis del Euro mantuvo en estrés los mercados financieros y la desconfianza se reflejó con la caída de las bolsas de todo el mundo. Mientras nadie apostaba por Grecia, la incertidumbre sobre el futuro de España e Italia se profundizó debido a los mayores rendimientos que tuvieron que pagar a los tenedores de su deuda y al incremento de las tasa de interés de bonos españoles e italianos a niveles típicos de una crisis. Incluso, en el mes de junio, y en medio de la incertidumbre por los resultados electorales en Grecia, se habló de una fecha concreta para el punto de no retorno, denominado “el día D”.

Paul Krugman, en cambio, afirmó en una de sus columnas semanales del *New York Times* que el golpe aún se demoraba, pero que se definiría “en cuestión de meses y George Soros aseveró que la crisis se daría al comenzar el otoño. Tanto Krugman como Soros, sin embargo, creen que si existe la posibilidad de una salida heroica de último momento, ello sería la creación de la Unión Fiscal Europea.

Por su parte, Francis Fukuyama es bastante pesimista, como lo expresó en una entrevista reciente:

“El gran problema en Europa es que se encerraron en una moneda común sin una política fiscal común ...no creo que la UE como tal desaparezca pero pienso que el Euro no puede continuar; debe haber algún tipo de fragmentación de la zona Euro porque la alternativa, que es la idea alemana de tener una unión fiscal más profunda, sencillamente no va a suceder políticamente” (Diario El Tiempo, 2012).

Al final del año 2012, hubo, sin embargo, noticias positivas. Una de ellas fue la aprobación de una serie de medidas de apoyo a los países en dificultades. En enero de 2012, el BCE otorgó créditos a los bancos por un billón de euros y en septiembre aprobó un mecanismo para intervenir en los mercados de bonos de deuda pública, siempre y cuando los países suscribieran un compromiso con la estabilidad fiscal de la zona. Estas noticias positivas contrastan con otras negativas: la ausencia de un plan de reactivación; las economías con fuertes déficits que han tenido que hacer unos ajustes fiscales severos, incluso draconianos como en Grecia y los países en mejor situación que han mejorado muy poco los estándares de bienestar, de tal forma que no alcanzan a compensar la recesión del resto. (Ocampo, 2012)

Tras la última cumbre (junio 2012) de la eurozona en la que el primer ministro de Italia, Mario Monti, el presidente de España, Mariano Rajoy y el presidente de Francia, Francois Hollande lograron que Alemania cediera en su política de austeridad y la eurozona evitara lo peor, la canciller alemana, Angela Merkel, aceptó que el fondo de rescate temporal y el permanente recapitalizara directamente a la banca evitando que los gobiernos fueran los únicos garantes de esos préstamos y aumentara con ello la deuda pública nacional. Además, la Unión Europea aprobó la hoja de ruta presentada por el Presidente del Consejo Europeo para construir a mediano y largo plazo una nueva arquitectura del euro. Se trata de convertir

la eurozona en cuasi-Estado Federal, con unión bancaria, fiscal y presupuestaria y un superministro de finanzas.

La unión fiscal propuesta ha avanzado rápido pero su contenido es muy restringido ya que se refiere exclusivamente a reglas fiscales y no contempla instituciones en el sentido de organizaciones, pues esto exigiría una redistribución de recursos públicos en magnitudes que los países más desarrollados de la zona no están dispuestos aceptar, como es el caso de Alemania.

1.6 **C**omportamiento macroeconómico Asia - Pacífico

1.6.1 Japón: del milagro al estancamiento

Mientras que en Suecia y en Rusia a comienzos del Siglo XVIII, el desarrollo estuvo marcado por derrotas militares, en Japón sucedió exactamente lo contrario. Un país relativamente pequeño, montañoso, insular, con escasos recursos naturales y una población envejecida terminó generando un desarrollo sin trasplante europeo ni migraciones. La coexistencia contradictoria entre modernidad y tradición constituye una parte considerable que explica el proceso japonés para salir del atraso.

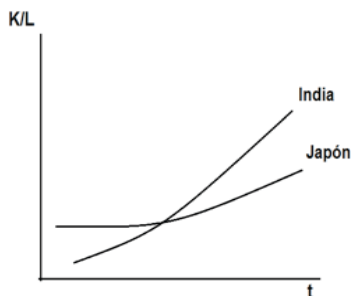
El período *tokugawa*, en el cual fueron derrotados los grandes señores feudales conocidos como samuráis, generó un período de paz, de casi dos siglos. En dicho período se eliminaron los ejércitos regionales, se emprendió una profunda reforma agraria, surgió una clase burocrática administradora eficiente, emergieron grandes ciudades, como Tokio y Kyoto y, todo ello, en medio de un proteccionismo exacerbado por el enclaustramiento de la economía, que prácticamente no tuvo contacto con el mundo.

La Restauración Meiji, ocurrida entre 1866 y 1912, constituye el despegue del capitalismo japonés como proyecto de Estado. El comodoro Perry y su armada impusieron la apertura; la comercialización ilegal del opio generó un proceso de acumulación sin precedentes en todo el oriente, con lo cual, se inició el despegue económico, el proceso de modernización y un aprendizaje tecnológico y militar que le dio viabilidad al proyecto de Estado nación, orientado a librarse del absolutismo tradicional y a construir un aparato productivo sólido, basado en grandes fábricas y astilleros.

La Primera Guerra Mundial les dio un nuevo impulso, el cual asumieron con orgullo nacionalista, aunque con humildad, al estar dispuestos a aprender del resto del mundo. Importaron tecnología de Estados Unidos y Europa, pero impidieron la entrada de bienes de consumo; cobraron plusvalías a la tierra para transferirlas al desarrollo industrial e impulsaron la formación de capital humano con una reforma educativa de carácter público y gratuito, que combinó los modelos pedagógicos francés, alemán y estadounidense.

La clave de este gran impulso fue un proyecto político de Estado, autoritario desarrollista, que emprendió grandes reformas sociales, políticas y agrarias en la primera etapa, e industrial, en la segunda. La política agraria se centró en fortalecer los pequeños predios empresariales al estilo *farmer* norteamericano, con la particularidad de que los salarios urbanos eran iguales a los rurales. La política industrial se basó en un modelo de sustitución de importaciones; no obstante, a diferencia del proceso latinoamericano, esta se caracterizó por las economías de escala, derivadas de los grandes conglomerados, conocidos como “*Zaibatsu*”. Se puede afirmar desde el punto de vista teórico que el modelo mixto japonés es del tipo “*Rannis y Fai*” (ver figura 1.7). La relación capital trabajo fue baja en la primera etapa y alta en la segunda; es decir, fue un proceso extensivo al comienzo, con profundización al final, muy diferente al de India, América Latina y otros países en desarrollo.

Figura 1.7. Ilustración del Modelo Rannis y Fai para Japón y la India.



Fuente. Elaboración propia del autor.

En el período entre guerras, en la primera parte del Siglo XX, la modernización industrial fue continua y acelerada, pero se acompañó de un fortalecimiento del sector militar y un proyecto de expansión colonial. Este nacionalismo imperialista requirió de grandes ingresos fiscales y de un fuerte autoritarismo, que a la postre condujo a Japón a una desaceleración de su crecimiento y a la derrota en la Segunda Guerra Mundial.

Después de la humillación sufrida, el desarrollo japonés volvió a tener una nueva oportunidad, gracias a las inversiones y a los préstamos derivados del Plan Marshall. Los resultados de este proceso se conocieron en forma espectacular en las décadas de los 70 y 80. Las noticias que invadían el mundo en los años 80 con los avances de Japón en la industria automotriz, los semiconductores, computadores y bienes electrodomésticos, basados todos ellos en la innovación, revaluación del yen, salarios crecientes y mayor productividad y competitividad, asombraron al mundo e invadieron todos los mercados. Fue tal el desafío económico, que Thurow Lester, (1993) escribió un famoso libro titulado *La guerra del siglo XXI*, en el cual pronosticaba un cabeza a cabeza entre Estados Unidos y Japón, que a la postre ganarían los nipones por su capacidad de trabajo, sus valores empresariales y su cultura de productividad.

Cuando terminó la ocupación estadounidense de Japón a principios de la década de 1950, pocos eran los que se mostraban optimistas con el futuro del país nipón. Contra los pronósticos, la economía del Japón registró una tasa de crecimiento promedio anual del 10% entre 1954 y 1971, un nivel que nunca antes se había experimentado en el mundo.

Los japoneses derrotados en el campo de batalla no tenían otra opción que reconstruir el país a través de la economía y no del militarismo, con base en el trabajo duro, el ahorro y la inversión. Para lograr este objetivo, contaron con una democracia parlamentaria totalmente estable, liderada por el Partido Democrático Liberal;

una nueva constitución que dejó prácticamente sin poderes al emperador, al ejército y a las familias propietarias de los grandes conglomerados tradicionales; un sistema educativo excepcional, que poseía los conocimientos científicos, administrativos y de ingeniería necesarios para adaptarse a la tecnología de punta extranjera en forma eficiente y con un nuevo gobierno tecnocrático eficaz, bajo la influencia de dos superministerios: el Ministerio de Finanzas y el Ministerio de Comercio Internacional e Industria.

La estrategia de desarrollo entre 1950 y 1960 tuvo como prioridad la reconstrucción del país, principalmente de la infraestructura y de las industrias básicas, con base en una fuerte inversión, impulsada por los ahorros internos. El instrumento fundamental de esta estrategia fue la política industrial diseñada por el MCII y aplicada conjuntamente, gracias a una fuerte alianza entre el sector público y el privado. El punto de partida fue reconocer que en una nación grande pero sin recursos naturales, el futuro de la economía dependía de la evolución de las exportaciones e importaciones orientadas a los EEUU. Los sectores estratégicos que Japón eligió se apartaron de las ventajas comparativas que recomendaban producir bienes con bajo valor agregado e intensivos en manos de obra, y los cambiaron por sectores intensivos en capital y tecnología que podían agregar valor y cuyas ventajas competitivas se podían generar con ingeniería y precios bajos, como producto de economías de escala, devaluación y *dumping*.

Tras reconstruir la infraestructura básica del país y recuperar la capacidad industrial, la Agencia de Planificación Económica (APE) propuso duplicar la renta nacional, para lo cual era clave lograr tasas de crecimiento por encima del 7% entre 1960 y 1970. Los resultados fueron increíbles pues se registraron tasas del 10.6% durante este período, gracias al buen desempeño de la industria pesada. Lo más sorprendente fue la composición del PIB, ya que los motores centrales fueron la inversión y el sector externo. La inversión pasó del 19% en 1961, al 37,6% en 1971 y el sector externo duplicó su participación en el PIB a un ritmo de

crecimiento del 14% anual, en promedio. Esta mayor participación de la inversión y la balanza comercial se ajustó con una caída del consumo y del gasto público que permitió incrementar notablemente el ahorro privado y el público para financiar la inversión y la innovación (Viotor, 2008: 51-53).

“La productividad de la mano de obra registró una impresionante tasa de crecimiento del 8,4% anual, mientras que la inflación se mantuvo en poco más del 4,1%. Con una productividad que subía prácticamente el doble que la inflación, no resulta extraño que los costos unitarios de la mano de obra fueran cada vez menores si los comparamos con los de sus competidores, lo que alentó su competitividad internacional. Evidentemente, los resultados se hacen patentes en la balanza de pagos” (Viotor, 2008: 559).

Muchos analistas caracterizaron este proceso de desarrollo como una economía de productores, diferente a la economía de mercado anglosajona. Según estos investigadores, la empresa neoclásica maximiza beneficios, mientras la japonesa busca maximizar la participación del mercado. Es la idea de conquista y trabajo en equipo, no a la manera empresarial tradicional, sino como si fuera un “ejército”.

Desde esta perspectiva, el juego competitivo se basa en la conquista estratégica que, a diferencia de la simple maximización de beneficios, se orienta a la búsqueda permanente de una mayor cuota de mercado; es decir, el objetivo es construir un imperio empresarial. Para ello, la política económica se orienta a reducir el consumo; para aumentar la inversión, y generar la formación de una lógica que intencionalmente otorga garantías de seguridad permanente en el empleo y así tener fuerzas de trabajo más productivas.

Esta estrategia basada en el apoyo mutuo de los conglomerados empresariales tiene la ventaja de la escala y la coordinación, pero la desventaja del excesivo centralismo empresarial y la necesidad

de un alto intervencionismo estatal. Para crecer deben apoyarse mutuamente en los procesos de planificación y trabajo en equipo, como lo sugiere la teoría Z (William Ouchi) en administración, con lo cual se corre el riesgo permanente de descuidar el mercado y las preferencias de los consumidores.

De 1971 a 1991, la economía japonesa creció un 4,4% anual; esta tasa, sin duda, es positiva, pero muy lejos de lo que caracterizó el milagro japonés en el período anterior. Para explicar cómo se llegó a semejante situación hay que pensar en el “golpe Nixon” en agosto de 1971, los choques petroleros del 1973 y 1979 y el fenómeno denominado “Endaka” que terminó en la explosión de la burbuja bancaria.

Cuando el presidente Richard Nixon declaró inconvertible el dólar en oro e impuso un sobrearancel del 10%, a las importaciones, puso fin al milagro japonés. La revaluación del yen y el arancel hicieron que las exportaciones netas descendieran bruscamente, frenando en seco el motor más importante de su crecimiento económico.

A finales de 1973, el primer choque petrolero golpeó al mundo desarrollado cuando la OPEP ejecutó una restricción de la oferta y cuadruplicó los precios. Japón, que dependía casi exclusivamente del petróleo importado, se vio obligado a transferir riqueza al exterior; por ende, el incremento en los costos de producción disparó la inflación interna y el crecimiento se deprimió. Para colmo, este fenómeno volvió a repetirse entre 1979 y 1980 lo cual no le dio tiempo a la economía japonesa para realizar los ajustes pertinentes.

En la década de los ochenta, Japón volvió a respirar y a experimentar un crecimiento positivo debido a un superávit comercial, como resultado de la revaluación del dólar que generó el paquete macroeconómico diseñado por la administración de Ronald

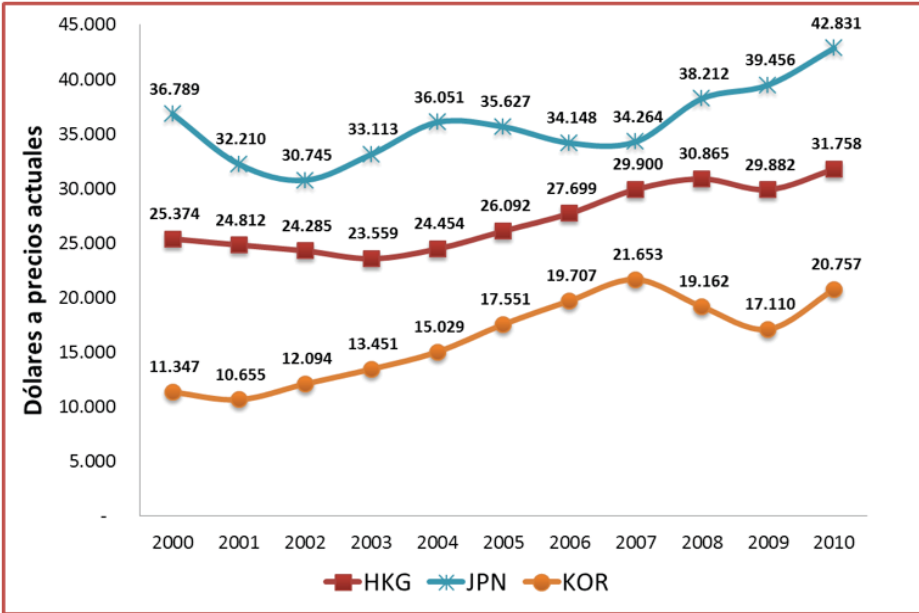
Reagan. Esta reactivación volvió a frenarse en 1985, como consecuencia del acuerdo establecido en el hotel Plaza de Nueva York en septiembre de este año, el cual puso fin a la revaluación del dólar. Unas semanas después, el yen comenzó a revaluarse y se inició el período Endaka o del “Y en alto” (Viotor, 2008: 310).

El Endaka, entonces, puso fin al milagro económico japonés. Cuando la economía entró en recesión, la burbuja de activos se reventó. En el año 2003, el mercado de valores cayó por debajo de 8.000 puntos. En noviembre de 1997 se hundió el primer banco regional y el gobierno japonés presionado por un déficit fiscal gigantesco no tuvo otra opción que permitir la quiebra de otros bancos para obligarlos a una reestructuración profunda, en la medida en que la deuda incobrable del sistema bancario superaba el 25% del PIB.

En adelante, Japón se vio obligado a realizar importantes reformas en los mercados, especialmente en el financiero y laboral; a ajustar el gobierno corporativo y sus relaciones con los grandes grupos empresariales denominados keiretsu; a realizar una reforma fiscal combinando recortes del gasto e incrementos en el IVA y a orientarse de acuerdo con los grandes objetivos e instrumentos del Consenso de Washington.

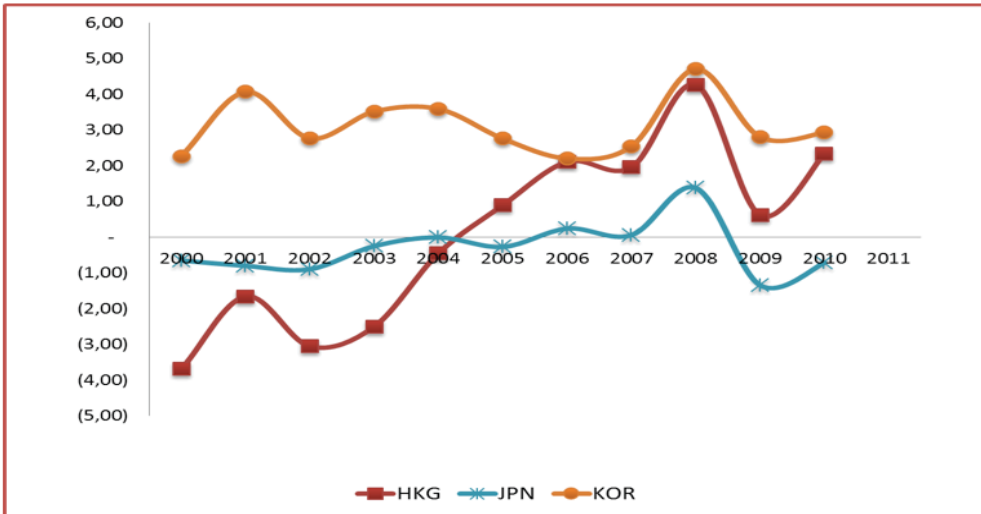
Estas reformas han permitido que Japón vuelva al ataque pues en los últimos años ha experimentado un crecimiento positivo que parece dejar los tiempos de la estanflación; sin embargo, si los japoneses quieren consolidar este proceso, deben continuar resolviendo los grandes problemas que todavía perduran, tales como: la modernización de las instituciones, el desarrollo científico tecnológico, la cuestión fiscal y una mayor integración con la economía mundial.

Figura 1.8. PIB Per cápita: Hong Kong, Japón y Corea. Dólares a precios actuales, 2000 a 2010.



Fuente. Banco Mundial (2012).

Figura 1.9. Inflación (IPC % anual): Hong Kong, Japón y Corea 2000 a 2010.



Fuente. Banco Mundial (2012).

La recuperación de la economía japonesa y el crecimiento sostenido de las economías de Corea y Hong Kong permitieron avances significativos en el PIB per cápita entre los años 2000 y 2010. Japón, por ejemplo, pasó de USD36.869 a 42.831 y Corea de 25.374 a 31.758 (Ver figura 1.8). Esta recuperación de la economía y los avances en equidad se fundamentaron adicionalmente en la superación del problema macroeconómico fundamental que se presentó entre los años 1998 y 2006: la deflación. , En el caso de Japón y de Hong Kong, el nivel general de precios entre los años 2000 y 2006 fue negativo y solo a partir de este último, comienza a repuntar para Hong Kong, pero no para Japón en forma clara (Ver figura 1.9).

1.6.2 Corea y Singapur: casos exitosos de industrialización tardía

En la posguerra, en Corea del Sur, se enfrentaron tres visiones sobre el Estado y el desarrollo económico: la de los Estados Unidos determinada por la Guerra Fría y las exigencias del nuevo orden monetario internacional instaurado en Bretton Woods; la de los militares que defendían la necesidad de privilegiar el orden interno y la disciplina social con base en la dictadura y la del movimiento estudiantil que reivindicaba la erradicación de la corrupción y el nacionalismo. Estas tres visiones se combinaron para producir un Estado fuerte, técnico, desarrollista y de limitada corrupción durante el despegue.

Según Amsden, (1992), Corea es un proceso exitoso de industrialización tardía y hacia afuera, basado en una gran intervención del Estado con una estrategia de industria incipiente y dumping. El poder del Estado impuso disciplina a los conglomerados y generó una meritocracia gubernamental y reformas estructurales a los mercados, con estabilidad macroeconómica. El énfasis

estuvo en la gerencia de planta para optimizar la transferencia de tecnología con base en la gestión de ingenieros asalariados, y en la penetración de los mercados, apoyado en bajos salarios y nuevas ventajas competitivas.

La industrialización tardía es un proceso de aprendizaje y copia, en las etapas iniciales, y de consolidación. No fueron generadores de productos o procesos novedosos al comienzo y se basaron en tecnología prestada. Los aprendices competían con bajos salarios, apoyo gubernamental, productividad incremental y enfoque estratégico en la planta de producción. Este proceso comenzó en 1870, pero se aceleró en la posguerra aprovechando el Plan Marshall y la globalización.

Los principios de la acumulación coreana se establecieron en un proceso de aprendizaje que tuvo en cuenta la experiencia de Japón y que pueden sintetizarse en lo siguiente: aprovechamiento de una nueva división internacional del trabajo; exportaciones manufactureras con nuevas ventajas competitivas; productividad laboral y sustitución de importaciones y exportaciones, simultáneamente. El Estado se encargó de promover un juego a la ofensiva basado en disciplina, estrategia de cooperación, combinación adecuada de aranceles y subsidios y tasa de cambio devaluada; cumplió un papel de mediador, guía del mercado, y no de reemplazo y sustitución de él.

Para superar la ignorancia tecnológica se realizó una transición: buscar rentas para invertir mediante imitación y aprendizaje; alta relación con los mercados internacionales y actualización permanente mediante encuentros y contacto con redes sociales y la coordinación de los agentes del desarrollo que se basó en lo siguiente:

- ◆ El Estado que interviene en forma deliberada para distorsionar los precios con el fin de estimular la actividad económica; a cambio de subsidios impone disciplina y criterios de desempeño.

- ◆ El moderno complejo empresarial constituido por conglomerados en alianzas con proveedores pequeños, denominados “*chaebol*”, un tipo de organización que genera economías de escala, atrae inversión extranjera y exporta de manera hiperactiva.
- ◆ Los ingenieros asalariados quienes son los garantes de la transferencia de tecnología extranjera y cuya formación requirió políticas transversales en la educación desde primaria, capacitación en el exterior y preferencia por ingenieros y tecnólogos con respecto a profesiones relacionadas con las ciencias sociales.
- ◆ Una fuerza de trabajo con alta productividad laboral, excepcionalmente bien capacitada, en comparación con los pioneros de la industrialización como Inglaterra y Estados Unidos que trabajan con jornadas laborales extensas y salarios reales relativamente bajos, pero compensados con políticas sociales progresistas en materia de vivienda, educación y seguridad social.

El aspecto más discutido de los países asiáticos, como Corea, ha sido la política industrial, pues para algunos, ahí reside la explicación del “milagro” y, para otros, el obstáculo del crecimiento a largo plazo. Si bien el éxito en Asia no fue universal, sí es claro que los mejores resultados se dieron en los países, donde el diseño técnico se impuso sobre la mediación política (Blanco, 2009).

A partir de 1961, el presidente Park adoptó políticas dinámicas de desarrollo, con base en una estrategia de promoción de exportaciones. Durante el período de crecimiento acelerado, los niveles arancelarios fueron elevados y se acompañaron de un sistema de tributación preferencial a las industrias exportadoras, e incentivos en materia de crédito para las ramas de la actividad económica, consideradas como prioritarias.

El proceso de reestructuración en Corea comenzó en la década de los ochenta. En esta década, el gobierno intentó reformar la economía haciendo énfasis en la estabilidad económica y la calidad de vida. Durante este período se redujeron los aranceles a las importaciones, se eliminaron las restricciones cuantitativas a las importaciones y se promovieron, especialmente, la competitividad y las innovaciones tecnológicas. Posteriormente, en el gobierno de Kim Young Samen, en 1993, se adoptaron medidas de gran envergadura, haciendo hincapié en la liberalización y la globalización de los mercados. En 1995, el crecimiento de Corea era uno de los más rápidos y elevados del mundo (9,3%) jalonado por el ahorro interno, las inversiones extranjeras y las exportaciones; la tasa de desempleo fue del 2%, la inflación del 4,6%, el ingreso per cápita alcanzó los 21.000 dólares y el coeficiente de Gini, un 31%.

Entre 1980 y 1998, Corea y el resto de los países de la zona como Singapur, Taiwán, Tailandia y Malasia experimentaron un crecimiento acelerado y se convirtieron en la “tierra de las oportunidades”. El éxito se basaba en una combinación de políticas híbridas: una política macroeconómica ortodoxa de equilibrio fiscal, tipos de cambio fijo, mercados financieros y de capitales libres y sin mayor regulación; una política microeconómica heterodoxa que aplicaba crédito barato, subsidios a las industrias exportadoras y todo tipo de incentivos a los empresarios y un crecimiento estable, pero que seguía dependiendo de la productividad laboral y no de la productividad total de factores.

La bonanza de capitales durante este período fue generando una burbuja crediticia que terminó sembrando las semillas de la destrucción. Con la entrada masiva de capitales se produjo una enorme liquidez, la cual relajó las normas de prudencia de los bancos, y una revaluación real de la tasa de cambio, que fue gradualmente elevando el déficit en la cuenta corriente. Estos dos fenómenos fueron incubando expectativas de devaluación y riesgo moral bancario, hasta que llegó el momento, en 1997 y 1998, en

que fue inminente una crisis bancaria y cambiaria simultánea. El gobierno, con el objetivo de defender la tasa de cambio ante los ataques especulativos, optó por quemar reservas, con lo cual le echó leña al fuego. La quema de reservas no sólo produjo pánico financiero e incentivó la salida de capitales sino que disparó las tasas de interés conduciendo la región a una profunda recesión, que terminó por contagiar al mundo.

No hubo otra alternativa que la de aplicar una política de ajuste y estabilización, profundizar las reformas estructurales e institucionales y rescatar la economía mediante una operación de salvamento que requirió enormes esfuerzos financieros. En la mayoría de los países de la zona, entre ellos Corea, se dejó flotar la moneda, con lo cual las autoridades recuperaron la política monetaria para activar el crecimiento económico, y la devaluación recobró el equilibrio en la cuenta corriente de la balanza de pagos.

A finales del Siglo XX y comienzos del XXI, Corea ha venido profundizando las reformas estructurales e institucionales en dirección a una mayor liberalización, competitividad y productividad. Esta nueva orientación le ha permitido recuperar la senda de crecimiento estable y superar la crisis financiera, de tal forma que la crisis global reciente no ha producido graves trastornos en su desempeño económico, ni en el de varios países de la región.

Singapur es un claro ejemplo de Nación que ha alcanzado la riqueza en medio de una gran escasez de recursos naturales y con una gran intervención del Estado promercado. En el momento de su independencia en 1965, Singapur era una ciudad Estado bastante pobre, cuyos ingresos dependían básicamente del turismo. El liderazgo de su primer mandatario Lee Kuan Yew estaba fundamentado en el keynesianismo del momento que consideraba que el buen desempeño económico del país debía depender del desarrollo de una industria manufacturera.

La renta per cápita había pasado de los 427 dólares en 1960 a los 24.793 dólares en 2004. Este crecimiento del 9,7% anual se había logrado de la mano del Estado, tanto en la dirección de políticas, como en el control de activos, una estrategia que casi siempre había fracasado en diferentes partes del mundo (Viotor, 2008:57)

Tras varios años de intentos fallidos de sustitución de importaciones, Lee Kuan Yew y su gobierno llegaron a la conclusión, en 1965, que el futuro de Singapur tenía que ver con la inversión directa de las grandes multinacionales de EEUU y Europa y con un Estado que interviniera activamente, pero que funcionara de modo parecido a una empresa eficiente. Sin embargo, el éxito dependía de muchos otros factores aparte de unos aranceles bajos, una mano de obra barata y una buena zona industrial. Contar con una mano de obra productiva y pasiva era fundamental para el desarrollo del país. Lee prohibió los sindicatos contrarios a su política y ordenó el arresto de numerosos líderes sindicales, creó una gran central de trabajadores, reservó un lugar en el gabinete para su secretario general e impulsó una gran capacitación de los trabajadores (Viotor, 2008).

Los elevadísimos niveles de ahorro es otra característica de la estrategia de desarrollo de Singapur. El Central Provident Fund (CPF), un programa de ahorro obligatorio, fue creado en 1955 y la mayor parte de sus recursos se invertían en bonos del Estado de bajo riesgo para desarrollar infraestructura. Durante las décadas del 80 y 90, el ahorro interno superó el 50% y se mantuvo en 45% a partir de 2004; este elevado nivel de ahorro contribuyó a mantener bajos los tipos de interés y a proporcionar recursos para la inversión pública.

Seguramente, el aspecto sobresaliente de la estrategia de desarrollo exitosa de Singapur es el grado de control directo del Estado sobre los activos. Aparte del suelo y de aproximadamente el 85% de las viviendas de alquiler, el Gobierno del país controlaba el

20% del PIB, los servicios públicos, el Banco de Desarrollo y el Puerto de Singapur. Además, era propietario de una buena parte de las empresas en diferentes sectores (Vietor, 2008: 66).

Esta política se mantuvo hasta la crisis de 1985, resultado de choques internacionales adversos, la revaluación de su moneda, la caída de las tasas de inversión y el descenso en la productividad total de factores. El equipo de trabajo designado por el gobierno y encabezado por Lee Hsien Loong (hijo de Lee Kuan Yeng y primer ministro a partir de 2004) emitió unas recomendaciones que se aplicaron de inmediato y que consistían básicamente en reducir la participación del Estado, flexibilizar los salarios y recortar el nivel de ahorro obligatorio. Este cambio de rumbo en la estrategia de desarrollo permitió la recuperación de la economía en las décadas de los 80 y 90; tasas de crecimiento superiores al 7,8% y un superávit en la balanza comercial de 28.800 millones de dólares, que representaba el 30% del PIB, la proporción más grande del planeta (Vietor, 2008:74 y 75).

A fines de los años 70, los resultados del crecimiento económico se reflejaron muy poco en el estándar de vida promedio de sus habitantes, lo que condujo en la década de los 80 a centrar el énfasis en la tecnología, con un ambicioso plan, denominado *IT 2000*, cuyo propósito era usar la tecnología de la computación para impulsar la economía y lograr un ingreso per cápita por encima de los 10.000 anuales, y así garantizar el ingreso a la OECD.

Singapur logró el objetivo del *IT 2000* antes de lo previsto. Este buen resultado le permitió avanzar en otros aspectos como atraer empresas multinacionales para que establecieran sus oficinas regionales en el país, construir eficientes aeropuertos internacionales y rascacielos que alojaron oficinas corporativas y convertirse en un foco de investigación tecnológica, especialmente en el área de la biotecnología (Ohmae, 2008: 294-297).

Singapur se ha convertido en un país rico, que iguala la media de la OCDE y se sitúa por delante de España e Italia, éxito que debe atribuirse a las extraordinarias instituciones creadas por el Estado y a estrategias de desarrollo consistentes con sus objetivos y un entorno cambiante. Pese a todo ello, el futuro va a depender de los retos que plantea la transición hacia una economía del conocimiento, en competencia directa con las naciones de mayor tradición: EEUU, Japón, Alemania, Francia, Inglaterra y China.

1.6.3 La economía China: del letargo a la explosión de crecimiento

China tiene una herencia imperial y la huella de su historia determina valores basados en el servicio burocrático, la autoconfianza, el nacionalismo y la descentralización, heredados de la filosofía de Confucio. El período denominado de la humillación extranjera les dejó un profundo nacionalismo para no depender de nadie, lo cual en determinados momentos se ha confundido con un desarrollo hacia adentro y aislado del resto del mundo como el que se experimentó en la era de Mao.

Mao heredó un país inmenso en territorio y población. Aunque tiene aproximadamente el tamaño de la parte continental de EEUU, China posee un quinto de la tierra cultivable de ese país y cuatro veces más habitantes. Basándose en el modelo de desarrollo soviético, Mao estableció un primer plan quinquenal (1953-1957) centrado en la planificación detallada y la inversión en la industria pesada, que produjo un crecimiento inicial del 9% anual.

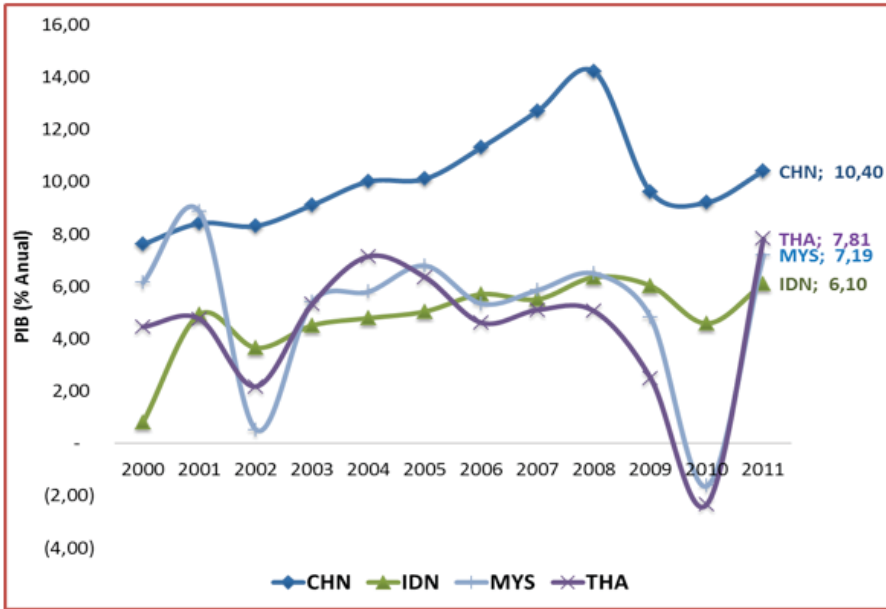
La segunda fase de la era maoísta consistió en el Gran Salto Adelante y la Revolución cultural con lo cual buscaba mantener viva la revolución permanente y enfrentar el revisionismo soviético de Khrushchev. El resultado combinado de estas estrategias fue una gran recesión, alto desempleo y hambrunas y una gran anarquía, como consecuencia de la represión política y el enfrentamiento entre muchas facciones de la Guardia Roja.

La crisis de la sucesión de Mao se desarrolló entre dos grandes líneas. En un lado estaban los administradores prácticos con Zhou Lai a la cabeza, seguidos por Deng Xiao Ping, reacios a hipotecar el futuro de China en aras de la revolución permanente, y, en el otro, los puristas ideológicos como la “Banda de los Cuatro” que defendían la involución.

En su última aparición pública en 1975, Zhou Lai exhortó a China a lograr las “cuatro modernizaciones” en sectores clave como agricultura, industria, defensa nacional y ciencia y tecnología, antes de que acabara el Siglo, abriéndole el espacio político a Deng Xiao Ping, quien se encargaría de la apertura y la modernización. La llamada de Deng al orden, la profesionalidad y la eficacia fue una propuesta arriesgada. En unas declaraciones realizadas en 1975, el nuevo líder de China convocó al país a poner énfasis en la ciencia y en la tecnología para el desarrollo económico, la profesionalización de la mano de obra y el fomento de las actitudes y las iniciativas individuales, un mensaje claro y contundente contra la revolución cultural de Mao.

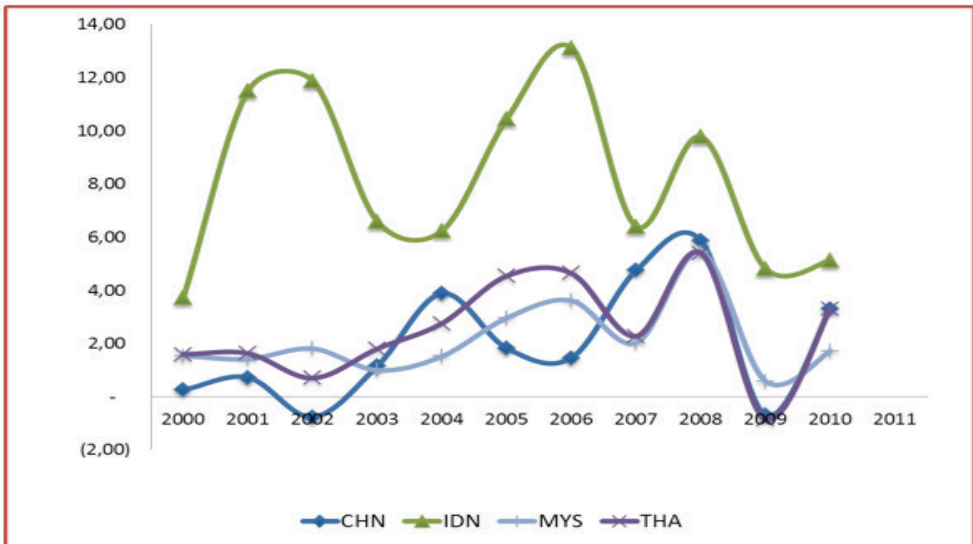
Nadie puede hablar acerca de la economía global y dejar a China por fuera. Seleccionar el momento de la ruptura con el proyecto maoísta es difícil, pero parece existir un consenso que comenzó con el ascenso del indestructible Deng Xiao Ping al poder. A la muerte de Mao, tras una dura batalla por el poder, asumió el liderazgo Deng Xiao Ping, una persona pragmática que impulsó reformas orientadas a lograr estabilidad política y crecimiento económico. La forma de lograrlo dependía de aquello que funcionara mejor como lo sintetizó en una de sus frases célebres: “a quien le importa que un gato sea blanco o negro, mientras cace ratones”.

Figura 1.10. Crecimiento PIB: China, Indonesia, Malasia y Tailandia (% anual) 2000 a 2011.



Fuente. Banco Mundial, (2012).

Figura 1.1. Inflación (IPC % anual): China, Indonesia, Malasia y Tailandia 2000 a 2010.



Fuente. Banco Mundial, (2012).

A principios de la década de 1980, era suficientemente claro que la planificación, el *modus operandi* de todas las sociedades comunistas, estaba fallando gravemente. En un estadio avanzado, los incentivos del comunismo resultan contraproducentes y generan estancamiento, pues los bienes y servicios se asignan por decisión burocrática y los precios se establecen por decreto, con lo cual pierden relación con los costos. La planificación central y detallada, por otra parte, proporciona pocos incentivos para avanzar en la calidad y la innovación. Y lo más importante, el Estado planificado en lugar de crear una sociedad sin clases, acaba profundizando la estratificación y creando una clase privilegiada de proporciones feudales. La reforma y la apertura de Deng Xiao Ping estaban dirigidas a superar este estancamiento inherente y por ello decidieron fomentar una economía de mercado, integrarse a la globalización y descentralizar la toma de decisiones, para lo cual contó con dos colaboradores: Hu Yaobang y Zhao Ziyang (Kissinger, 2012, 411-413).

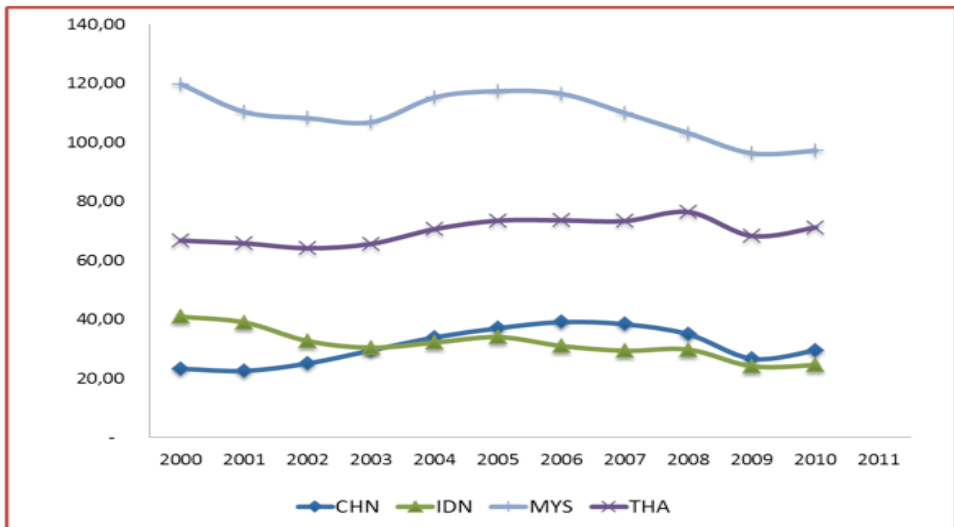
Deng fue el primero en reconocer el poder de la economía global como un medio para hacer al país más rico y fuerte. En el año de 1998, con las reformas introducidas por el primer ministro Zhu Rongji, China consolidó el desarrollo económico con reformas complementarias a la apertura y modernización, al poner en marcha un conjunto de medidas para extirpar tres grandes males de la sociedad: la decrepita burocracia, la corrupción y la ineficiencia de las empresas estatales y paraestatales. Esto fue toda una revolución; el mundo contempló cómo las grandes empresas estatales, como la fábrica de televisores Haier y la productora de computadores Lenovo, se separaron del Estado y siguieron por cuenta propia mejorando la competitividad e invadiendo los mercados internacionales (Ohmae, 2008, 51, 52 y 53).

Las reformas inmediatas se centraron en el control de la natalidad, la reactivación de la agricultura y la apertura económica. La población de China era de 950 millones de habitantes y crecía al 1,6% anual (lo cual era demasiado alto) y se proyectaba de la

misma forma. En 1978, Deng adoptó la política de un solo hijo y trató de garantizarla con incentivos fiscales, sanciones sociales, esterilización y, ocasionalmente, aborto forzado en las regiones del interior. En el año 2000, esta ley se modificó para permitir tener un segundo hijo a las familias que habían tenido inicialmente una hija (Vietor, 2008: 91).

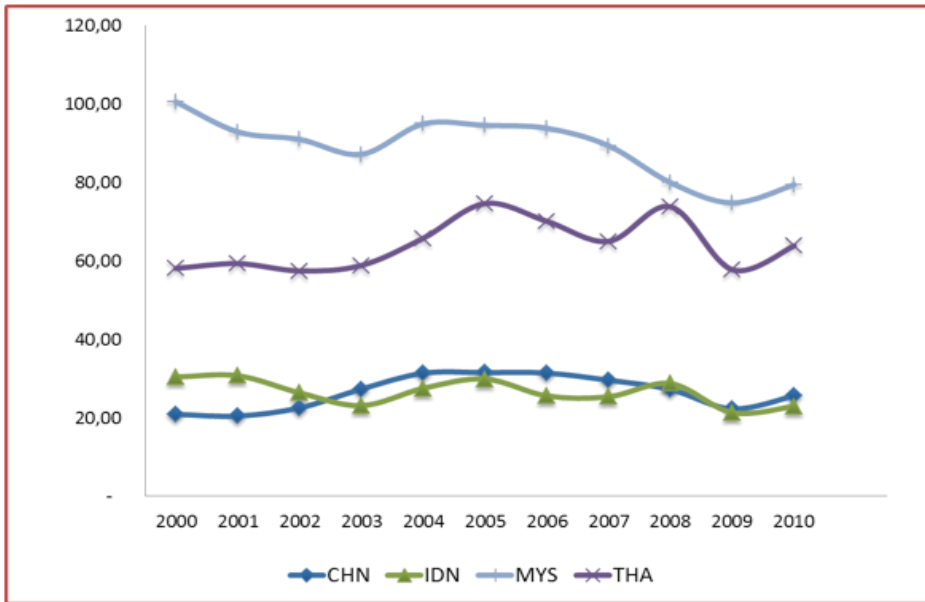
Tras la cuestión poblacional, el otro asunto que requería intervención urgente era la agricultura. La comunalización emprendida por Mao había sido un desastre; los agricultores tenían pocos incentivos para producir y mucha gente para abastecer. Deng subió inmediatamente los precios de los contratos y permitió que los agricultores pudieran vender sus productos a precios de mercado. Este sistema dual de precios surtió efectos y la producción agrícola creció rápidamente a una tasa anual del 6%. Como efecto de este resultado el gobierno chino inició un proceso de liberalización gradual de los precios en casi todos los sectores.

Figura 1.12. Exportaciones de bienes y servicios (% del PIB): China, Indonesia, Malasia y Tailandia, 2000 a 2010.



Fuente. Banco Mundial, (2012).

Figura 1.13. Importaciones de bienes y servicios (% del PIB): China, Indonesia, Malasia y Tailandia, 2000 a 2010.



Fuente. Banco Mundial, (2012).

Para facilitar el proceso, China acogió la inversión extranjera a través de las Zonas Económicas Especiales de la costa, donde se daba un margen a las empresas y se concedían concesiones tributarias especiales a los inversionistas. En 1980, se incorporó al FMI y al Banco Mundial y, abandonó las comunas agrícolas mediante una importante reforma agraria que liberó la iniciativa de la agricultura familiar. Dichos cambios tuvieron resultados espectaculares: se duplicaron los ingresos de los campesinos, el sector privado se disparó y alcanzó un 50% de la producción industrial bruta y el PIB una media de más del 9% anual.

Otro paso adelante fue el reconocimiento por parte del Comité Central del Partido Comunista Chino de la conveniencia de una mayor apertura. En forma experimental, el gobierno creó en 1979 cuatro zonas económicas especiales (ZEE) en áreas costeras; en 1984, el modelo ZEE se extendió a seis territorios más y en 1992,

la definición de “zona” se amplió y pasó a incluir a cualquiera en varias ciudades y regiones autónomas del interior. La inversión directa alcanzó los 60.000 millones de dólares y las exportaciones pasaron de 10.000 millones de dólares en 1978 a 570.000 millones de dólares en 2004. Esta política de apertura gradual y selectiva se complementó con una política industrial para mejorar la productividad y la competitividad con incrementos sustanciales del gasto en investigación y desarrollo en industrias clave (Vietor, 2008: 94).

En 1989, la dirección del partido comunista enfrentó una profunda división como consecuencia de la crisis desatada por los sucesos de la Plaza de Tiananmen; esta produjo la destitución del secretario general del partido (Zhao Ziyang, nombrado por Deng) en medio de una fuerte presión, por parte de los sectores ortodoxos del mismo, de librar una batalla contra la liberalización, la reforma capitalista y la apertura, que estaban acabando con la causa socialista. Esta situación obligó a Deng a salir de su retiro para realizar su última gran acción pública denominada, “la gira meridional”, en la cual el viejo líder se comunicó directamente con el pueblo, llevando su célebre máxima: “el desarrollo es el principio absoluto”.

La perspectiva de Deng sobre la liberación económica, apertura a los mercados internacionales y revitalización nacional no incluía, por supuesto, un paso hacia la democracia pluralista; si bien apoyaba un proceder autoritario del partido comunista, Deng abandonó el culto a la personalidad y el recurso a las purgas de su predecesor.

En la década de 1990, ya era claro que el enfoque de Deng Xiao Ping se había impuesto y China vivió un período de extraordinario crecimiento económico y con este una transformación de su papel en el orden económico internacional. A finales de la década de 1990, los ingresos medios se habían multiplicado por tres con relación a la década de los 70 y en las zonas urbanas el nivel se incrementó en una proporción de seis.

El ritmo de crecimiento tan alto y acelerado se explica también por los fondos de capital importantes, adquiridos de “la otra China” que comprende Taiwan, Hong Kong y Singapur y de las ventajas de una economía de escala sin precedentes que permite competir con precios piso y generar un problema de generación de empleos para el resto del mundo.

En la década de los 90, el gobierno reorientó su política macro-económica poniendo en marcha un nuevo sistema impositivo que reducía el número de tarifas e introducía el IVA como núcleo de los ingresos del gobierno; eliminó el tipo de cambio dual que era complicado y se prestaba a corrupción, por un régimen cambiario unificado, basado en una sola moneda, que se devaluó en un 50% y nombró en 1994 a Zhu Ronghi, para que se responsabilizara de la economía y especialmente de reducir la inflación y sanear el sistema bancario, prácticamente en quiebra.

Cuando falleció Deng, China había cambiado radicalmente: su economía se había triplicado; el ingreso per cápita pasó de 423 dólares en 1978 a 1.558 dólares en 2004 (5.000 dólares en paridad de poder adquisitivo PPA); el consumo representaba el 485 del PIB, el gasto, el 12%, las inversiones de capital se habían incrementado al 39% y la cuenta corriente se había quintuplicado; la inflación descendía rápidamente y se acercaba a 0 y el Banco de China declaró poseer 107.000 millones de dólares en reservas (Viator, 2008: 99).

Durante 2011, el crecimiento en China continuó siendo fuerte (un 9,3 %), aunque con desaceleración, debido al retiro de ciertos estímulos a la inversión (China invirtió cerca del 50% del PIB en 2010) y al control monetario y crediticio, ante las alzas de la inflación. Sin embargo, hacia fines de año, los indicios de un enfriamiento mayor que el deseado llevó a las autoridades a tomar medidas para estimular la demanda interna. Las medidas anunciadas por el gobierno chino estaban definidas desde un punto de vista keynesiano de enfriar una economía recalentada y, por ello, es probable una revaluación fuerte de su moneda.

“China no se ha abierto al mundo completamente. Las actividades de las compañías no chinas como la banca y el transporte por ferrocarril todavía están restringidas... Aún así, muestra un camino próspero hacia el futuro. La economía del Siglo XXI, como la de China, está conformada por el desarrollo de la informática, por el crecimiento y la expansión del pensamiento y la práctica sin fronteras y por los movimientos de capital... Si bien es completamente posible que China se desmorone, preveo que su futuro será más fuerte colectivamente porque ya ha descubierto la fórmula de la prosperidad en el escenario global" (Ohmae, 2008: 290).

Aunque la economía de China continúa teniendo un gran potencial y seguirá jalonando el crecimiento mundial, es muy difícil que alcance las tasas de crecimiento de la década anterior que fueron en promedio del 12%. En el año 2012, China obtuvo el crecimiento más bajo desde 1999: 7,8%. Una de las razones que explica esta tendencia es la importante desaceleración de sus grandes socios, Estados Unidos y Europa, que vienen atravesando una profunda crisis, muy lejos de superarla. En efecto, las exportaciones de bienes y servicios tuvieron un cambio porcentual significativo, del 27,8% en el 2010 al 7,9% en el 2012 y las importaciones, del 20,1% al 4,3%, durante el mismo período.

Tal vez esto explique las recientes decisiones de la alta dirigencia china de conservar las reformas, pero de reorientar el crecimiento tanto en su nivel como en privilegiar la demanda interna, con el fin de lograr un nuevo motor de desarrollo y superar los problemas en materia ambiental y suministro de materias primas ocasionados por un crecimiento a tasas superiores al 12%.

Al interior de China, se está produciendo un fenómeno significativo en materia empresarial. Los días en que las grandes multinacionales podían dominar cualquier segmento del consumo allí, enfrentan una dura competencia de las marcas locales. El ascenso de las marcas chinas en un mercado interno tan grande

y dinámico es una señal de cambio y de preocupación para las multinacionales norteamericanas. Las compañías chinas están ganado terreno conforme mejoran sus estrategias de marca y están reduciendo la brecha de calidad que se percibe frente a los productos extranjeros. El ascenso de estas marcas se produce en el momento en el que las empresas multinacionales de bienes y servicios dependen más de los mercados emergentes, debido a la crisis de los países desarrollados.

China, en materia de desarrollo económico tiene más cosas en común con Estados Unidos que con Japón, India e Europa, pues viene creciendo gracias a una combinación de industrias intensivas en mano de obra y tecnología con base en conocimiento científico, una larga tradición de invención y el aprovechamiento de un enorme poder negociador, cuyas fuentes son el territorio y la población. Sin embargo, el ritmo de crecimiento es mayor que el de sus predecesores; la tasa de crecimiento por encima del 8%, que incluso ha alcanzado el techo del 14%, es única desde el punto de vista histórico. A diferencia de Japón y el resto de Asia que crecieron por el hiperactivismo comercial, China no ha presentado superávit comercial; al contrario, importa mucho del exterior, especialmente, alimentos y materias primas.

Cuando Jiang Zemin accedió al poder tuvo que enfrentarse con varios problemas estructurales que requerían soluciones inmediatas, si se quería que el milagro chino continuara: las pérdidas de las empresas estatales y de la banca, la corrupción, el desempleo, las relaciones entre el gobierno central y las provincias, la energía y el medio ambiente. El desempleo quizá fuese el principal asociado a la reestructuración; a finales de Siglo, el paro se debió a la privatización, la reestructuración de las empresas del Estado y la reforma de la agricultura. Tres décadas de rápido desarrollo de una población tan enorme ha provocado increíbles problemas ambientales de todo tipo. “Según estimaciones del Banco Mundial, el 20% de todas las muertes que se producen en China son atribuibles a la contaminación atmosférica...

Prácticamente el 80% de los cursos fluviales de los siete grandes ríos chinos está completamente contaminado, hasta el punto de no poder albergar peces”. (Vietor, 2008:107)

1.6.4 El sorprendente avance de la India

La India es un país increíblemente diverso desde el punto de vista climático, geográfico, lingüístico, religioso y cultural. Con una tasa de crecimiento anual del 1,5%, su población alcanzó en el año 2004 los 1.080 millones de habitantes (con este ritmo de crecimiento, la India puede sobrepasar a China en el año 2025). Cerca del 72% de la población es todavía rural y persisten grandes diferencias con la zona urbana en todos los indicadores económicos y sociales.

Aunque la India puede ser autosuficiente en términos de producción de alimentos, como resultado de la “revolución verde”, una mala estación monzónica, como la de 2002-2003 puede infligir un daño terrible a la población rural. El Banco Mundial estimó que el 36% de los pobres del mundo vive en la India, unos 436 millones de personas, y la distribución del ingreso es de las más inequitativas del mundo.

La India moderna se caracteriza por un crecimiento acelerado pero empobrecedor y todavía dista de ser una economía capitalista con alta tecnología. En el proceso de despegue, coexistieron críticamente la opción socialista, la clientelista estatal y la liberal. Durante el período de Nehru y los Ghandi predominó la combinación de la opción clientelista estatal y la socialista y, actualmente, se ha impuesto una coalición, que combina la opción liberal con el clientelismo. En la India no hubo reforma agraria y el proyecto industrializador se basó en planes quinquenales sesgados hacia la industria pesada imitando en el comienzo el experimento soviético.

Poco tiempo después de la independencia, Nehru un socialista democrático y admirador de la Unión Soviética, tomó el control del desarrollo económico de la India; creía en la planificación estatal para impulsar el crecimiento con bienestar social. En los primeros planes quinquenales, el gobierno prácticamente controló la mayor parte de los sectores de la economía y estableció un complejo sistema de licencias industriales para evitar “competencias innecesarias y duplicación de esfuerzos”.

Este enfoque representó un crecimiento del 3,7% anual, pero también produjo un incremento notable de las importaciones que condujo la economía a una crisis de divisas en 1957. El gobierno inmediatamente impuso barreras a la salida de capitales, estrictos cupos y elevados aranceles y dictó precios para muchos bienes y servicios. Cuando una empresa atravesaba dificultades, la normativa de “unidades enfermas” impedía que entrara en bancarrota gracias a la concesión de ayudas por parte de los bancos estatales. La regulación, aplicación y control de todas estas medidas requería una enorme burocracia que no solo creó un sistema enmarañado e ineficaz sino que impulsó la corrupción (Vietor,2008,124).

En diciembre de 1984, cuando fue elegido Rajiv Gandhi, era obvio que la India necesitaba reformas. El gobierno redujo las licencias y los impuestos a la renta personal, simplificó la estructura tributaria, eximió a 16 sectores del sistema de monopolios y prácticas comerciales restrictivas y facilitó la inversión extranjera. Estas reformas propiciaron un aumento de la productividad al 3,6% anual, y del crecimiento económico, al 5,7%. Muchos economistas consideran la década de 1980, y no la de 1990, como el punto de partida de la revolución económica hindú. Este proceso se interrumpió con la caída de la Unión Soviética que dejó a la India sin combustible, exportaciones y armas. Con las reservas internacionales agotadas, no tuvo más remedio que acudir ante el FMI lo cual significó un giro radical hacia la economía capitalista de mercado y la adopción del “consenso de Washington”.

Tras el asesinato de R. Gandhi en 1991, el histórico Partido del Congreso, fundado por Nehru e Indira Gandhi, se quedó sin sucesor destacado. Se eligió al veterano Narasimha Rao para dirigir una coalición de gobierno que profundizó las medidas liberalizadoras del mercado. En 1999, el Partido Bharatiya Janata -BJP-, el ala política de un grupo religioso musulmán, ganó las elecciones; mantuvo la senda de crecimiento económico y no interfirió en el éxito de las empresas tecnológicas del sur, pero fue el responsable de llegar al borde de la guerra con Pakistán, en la que se temía un intercambio nuclear. En 2004, el BJO sufrió sorprendentemente una aplastante derrota en las elecciones nacionales, en las cuales el poder volvió al Partido del Congreso y sus aliados. La alianza eligió como primer ministro a Manmohan Sing, ex-ministro de Finanzas y artífice de la recuperación económica y de la transición hacia una economía globalizada y competitiva.

El resultado de este proceso ha sido una tasa de crecimiento del 6%, que aunque significativa, no es espectacular; la inflación se ha mantenido en niveles mínimos históricos del 5% y se ha generado gran cantidad de trabajo. Incluso, entre 2002 y 2005, la tasa de crecimiento alcanzó el 8%, lo que se considera excelente. La economía sorteó sin dificultades la crisis asiática y en la actualidad existe confianza en el futuro de las generaciones jóvenes. Aunque entre 2002 y 2007, el gobierno se propuso mejorar la educación primaria, hace mucho que la prioridad del país se centra en la educación superior, especialmente la de los institutos tecnológicos. En Chennai, Bombay, Hinderabad y, sobre todo, Bangalore, los 100.000 ingenieros que se gradúan cada año han empezado a dejar huella con el fenómeno informático y la externalización de servicios.

Con la flexibilización de las restricciones a las importaciones de tecnología y la eliminación de varios impuestos, los emprendedores indios empezaron a crear sus propias empresas de servicios informáticos, que han dado como resultado organizaciones como Wipro, Infosys o Tata Consultancy Services. Aprovechando los conocimientos técnicos y el dominio del idioma inglés las empresas

de servicios de la India comenzaron a realizar operaciones de *outsourcing*. En 2002, más del 40% de las compañías del índice *Fortune* (500 empresas) externalizó parte de sus operaciones de servicio con empresas indias.

“Quizás la más conocida de las empresas extranjeras en la India sea *General Electric*, que da trabajo a más de doce mil empleados en el país... Hacia finales de 2004, GE había creado departamentos para el 60% de sus negocios de servicios internacionales, con la intención de potenciar el trabajo externalizado como una entidad independiente, un nuevo negocio de GE Capital que augura grandes éxitos” (Vietor, 2008: 137).

La inversión extranjera directa ha seguido siendo escasa en la India, en comparación con los 60.000 millones invertidos en China. Existen varios motivos para ello. La India no ha sido capaz de habilitar infraestructuras eléctricas, de transporte o de comunicaciones adecuadas; la red de autopistas y carretera es desastrosa y los aranceles, impuestos a la exportación y barreras para arancelarias son elevados y complejos. Adicionalmente, otro obstáculo a la inversión extranjera directa ha sido el lento avance de las privatizaciones, que para la mayoría de la élite, es un requisito previo para consolidar el crecimiento y disminuir la corrupción.

El principal problema macroeconómico en los últimos años ha sido el déficit fiscal, que normalmente ha estado alrededor del 6% del PIB; en la década del 2000, sumados el déficit federal y el de los estados, llegó al 10%. Aunque la base impositiva ha aumentado, también lo ha hecho la evasión fiscal, y frenar el gasto en forma dura ha sido complicado por el incremento de los gastos de defensa a raíz del enfrentamiento con Pakistán y por los continuos desastres naturales. Estos déficits galopantes constituyen un serio problema macroeconómico debido al pago de la deuda, que en 2002 era del 85% del PIB; al alza en las tasas de interés reales y al desplazamiento de la inversión privada, que ocasiona elevados costos en el uso del capital.

En 2006, la India estaba ya creciendo al 9,3%, la misma tasa de China, debido al gasto de los consumidores que se mostraba muy fuerte; a la construcción, las finanzas, el transporte, las comunicaciones, al sector manufacturero con ritmos de crecimiento por encima del 8%, y al gobierno, realizando esfuerzos importantes en materia de políticas públicas, reformas estructurales y gasto público para superar los problemas mencionados. Si las cuestiones pendientes pudieran resolverse y las relaciones con Pakistán mejoraran, la India no solo atraería masivamente la inversión directa extranjera, que tanto requiere, sino que el ingreso per cápita podría experimentar un salto considerable.

1.7 Cambios estructurales y la batalla por las normas

En términos globales, la economía presenta cambios fundamentales, los cuales se reflejan en una mayor concentración de los negocios, el comercio y la inversión en la zona del Pacífico, con respecto a la del Atlántico, la cual mantuvo la hegemonía económica a lo largo de los últimos siglos; en la globalización que se acompaña, además, de unas características especiales, conocidas como “las 4C de Ohmae”: conocimiento, conectividad, comunicación y competitividad y que serán las que determinarán el éxito económico en el Siglo XXI y en el control del desarrollo económico de la India. Además, la globalización presenta una evolución desigual en la medida en que está fundamentada en regiones específicas dentro de las naciones, por ejemplo, las megalópolis como Nueva York, Londres, Beijing, o países regiones como Finlandia y centros industriales como Bangalore en la India y Dailán en China.

A comienzos de la década de los ochenta sucedió algo notable. Por primera vez en la historia, el comercio transpacífico igualó el comercio transatlántico. Luego de que Europa quedara reducida a una serie de potencias con un peso relativo menor al cabo de la Segunda Guerra Mundial y debido al cambio en los patrones del comercio internacional después de la década de los sesenta, el Atlántico norte dejó de ser el centro único de los negocios. En el futuro, cualquier nación, situada entre ambos océanos, tendrá una ventaja enorme.

Muchos predicen que China será el nuevo rival de los EEUU y que se va a erigir en la nueva potencia global. Este tipo de pronósticos requiere cierta cautela para no cometer el mismo error de los ochenta, con la apuesta de Japón. China es un país relativamente aislado físicamente, durante siglos no ha sido una

potencia naval importante y erigir una armada requiere mucho tiempo; además, se trata de un país históricamente inestable. Al respecto, Friedman anota:

“Cada vez que abre sus fronteras al exterior, el litoral se vuelve próspero, pero la inmensa mayoría de los chinos del interior siguen en la pobreza. Esto produce tensiones, conflictos e inestabilidad... esta no es la primera vez que China se abre al comercio exterior, y no será la última en que esto lo vuelva inestable. Como tampoco será la última en que emerja una figura como Mao para aislar el país del exterior, uniformar la riqueza o la pobreza y recomenzar el ciclo” (Friedman, 2009:25).

A Japón se le consideró, en la década de los ochenta, una superpotencia económica. Crecía con una rapidez admirable, pero su desarrollo tenía menos que ver con la administración de calidad y más con su sistema bancario. El sistema intervenido de tasas de interés permitió una tasa de ahorro muy alta y crédito barato para las empresas.

“En ese tiempo, en Japón, prácticamente no había planes de retiro y las pensiones de las compañías eran mínimas. Los japoneses planeaban su retiro ahorrando. No eran más frugales, sino más desesperados...En tanto que altas tasas de interés imponían disciplina a las economías occidentales...los bancos japoneses hacían préstamos a tasas artificialmente bajas a corporaciones amigas” (Friedman,2009:127).

El principal medio de financiamiento del crecimiento no era el capital en el mercado de valores, sino los préstamos de los bancos; se otorgaron así cuantiosos créditos incobrables. Este crecimiento al debe sólo podía sostenerse mediante las exportaciones; se prestaba más dinero, se necesitaba más efectivo y se despachaban más exportaciones. La economía crecía pero con fundamentos débiles y dependencia externa; en el fondo se gestaba una crisis.

“Desde afuera, Japón iba en ascenso, apoderándose de mercados mediante productos increíbles a bajo precio. No le obsesionaban las ganancias como a las empresas estadounidenses, y parecía que tenía la llave del futuro. De hecho, lo cierto era lo contrario. Japón vivía de la subvención de dinero barato controlado por el gobierno, y sus precios bajos eran un intento desesperado por garantizar entradas en efectivo para que el sistema bancario se mantuviera en pie. Sin embargo, la estructura de la deuda se hizo demasiado pesada y fue imposible seguirla afrontando con exportaciones” (Friedman, 2009:1289).

En el fondo de todo esto, está el hecho más importante del Siglo XXI: el fin de la explosión demográfica. En las próximas décadas, los países industrializados perderán población a ritmos crecientes. Desde 1750, el sistema global se ha edificado sobre la expectativa del crecimiento continuo de la población, que significa más trabajadores y consumidores; sin embargo, en el presente siglo, la situación será la inversa. Este cambio obligará al mundo a usar más tecnología y dada la escasez de trabajadores algunas naciones desarrolladas, como los EE.UU, alentarán las migraciones, al contrario de lo que sucede actualmente (Friedman, 2009:27 y 28).

A pesar de que en las últimas décadas el planeta ha enfrentado una explosión demográfica severa lo que ha dejado recursos escasos y devastadores para el medio ambiente, en los países industrializados avanzados, se viene observando un cambio: la gente vive más, y las tasas de natalidad están disminuyendo y, por lo tanto, hay menos trabajadores jóvenes para sostener el gran incremento de los jubilados. Este fenómeno también se está empezando a observar en países no industrializados.

Los EE.UU constituye el 4% de la población mundial, pero produce el 26% de los bienes y servicios del mundo. Su economía es tan grande que supera las cuatro economías subsiguientes combinadas: Japón, Alemania, China y el Reino Unido. Dada

lo enorme de su economía, resulta interesante señalar, que en términos per cápita, la economía norteamericana aún está subpoblada. Si se considera la relación población-tierra cultivable, EEUU tiene cinco veces más terreno por habitante que Asia y dos veces más que Europa, lo que demuestra que todavía dispone de un amplio margen para crecer sin restricción de recursos.

De acuerdo con Ohmae (2008) con los cuatro factores clave en la vida de los negocios, “las 4C” de Ohmae, como se mencionó anteriormente, el mundo ya ha alcanzado la plena globalización: comunicaciones, capital, corporaciones y consumidores.

Las comunicaciones eficaces siempre dependen de la no existencia de fronteras; los avances tecnológicos en esta industria permitieron una conectividad instantánea y a bajo costo en telefonía y transferencia de datos con la fibra óptica. Las telecomunicaciones se beneficiaron de un proceso de desregulación iniciado en la década de los 80; muchas operadoras, como TeliaSonera, Vodafone y Telefónica, se han convertido en empresas verdaderamente globales (Ohmae, 2008:26 y 27).

El capital es igualmente un beneficiario del mundo sin fronteras y a su vez presiona la internacionalización de todos los mercados; este proceso se ha visto fortalecido por la desregulación de los mercados financieros desde los 80, cuando se impuso el fundamentalismo de los mercados liderado por el Consenso de Washington, y la posición del dólar como plataforma monetaria.

En el pasado era normal que algunas corporaciones empresariales prósperas se identificaran con una casa central relacionada con una nación; hoy, en cambio, estamos presenciando una notable descomposición de funciones y es común que una empresa diversifique el desarrollo de las funciones, investigación y desarrollo, manufactura y ventas, fuera de la matriz.

Finalmente, en lo relacionado con los consumidores, es difícil comprar una mercancía totalmente nacional e internet les proporciona a los ciudadanos la posibilidad de comprar desde cualquier punto del planeta (Ohmae, 2008: 28 y 29).

Hay dos aspectos sobre los cuales el crecimiento de la tecnología ha sentado las bases de la economía global. El primero es su impacto sobre los mercados de dinero y el segundo es el grado, en el cual, la red de internet redefine las relaciones en el mundo de los negocios, demostrando la importancia y el poder de las plataformas tecnológicas, plataformas que sólo funcionan cuando son pocas y su fuerza radica en la flexibilidad. Uno de los íconos más visibles en esta industria, es el sistema operativo Microsoft Windows que permite construir más plataformas sobre él.

El idioma es otra plataforma de gran importancia, razón por la cual, el inglés, dadas sus características idiomáticas y la facilidad con que se ajusta a las plataformas tecnológicas existentes mantiene su hegemonía en el mundo. Lo que tenemos que aceptar es que un ciudadano global debe crecer hablando su lengua materna y el inglés como residente de la economía mundial; de esta manera, ser bilingüe se vuelve una norma y no un talento especial como solía ser antes.

Además de la tecnología y la lengua se han desarrollado otras plataformas, cuya importancia a menudo sólo la comprenden los más avezados: los cajeros automáticos, las tarjetas de crédito, las tarjetas inteligentes, el GPS, y dos muy cruciales: el dólar estadounidense a nivel macro y las marcas a nivel micro. La razón del predominio de dólar como una plataforma de divisas es tanto histórica como práctica y las marcas siguen dominadas por las compañías norteamericanas, aunque las de los países emergentes comienzan a incursionar. Entre los diez primeros valores de marca ocho pertenecen a Estados Unidos, uno a Finlandia y otro a Alemania (Tabla 1.1).

Tabla 1.1. Los primeros 10 valores de marca (2003).

Clasificación	Marca	Valor US\$ mil millones	País
1	Coca - Cola	70,5	Estados Unidos
2	Microsoft	65,2	Estados Unidos
3	IBM	51,8	Estados Unidos
4	General Electric	42,3	Estados Unidos
5	INTEL	31,1	Estados Unidos
6	Nokia	29,4	Finlandia
7	DISNEY	28,0	Estados Unidos
8	MCDONALD'S	24,7	Estados Unidos
9	MARLBORO	22,2	Estados Unidos
10	MERCEDES BENZ	21,4	Alemania

Fuente. Business Week a través de Interbrand (2003).

1.7.1 Las regiones globalizadas

Los nuevos centros de crecimiento en el mundo se encuentran en las regiones más dinámicas; algunas son parte componente de Estado Nación y otras se extienden más allá de las fronteras. Ciertos Estados Nación al viejo estilo son afortunados y suficientemente pequeños como para funcionar como si fueran regiones Estado, como Irlanda, Finlandia, Dinamarca, Suecia, Noruega y Singapur. Estas regiones ya son actores económicos con una considerable extensión en el mundo. Si observamos a Japón vemos que el área metropolitana de Shutoken (Tokio, Kanagawa, Chiba y Saitama) tiene un producto interno bruto entre los más altos del mundo, lo mismo que la región de Kansai. Según estos datos, estas dos zonas deberían formar parte del G7. El elemento esencial en cualquier región floreciente debe ser una actitud de apertura al mundo exterior, el cual debe contemplarse positivamente como la fuente de prosperidad (Ohmae, 2008: 126 y 128).

Suecia durante buena parte de la segunda mitad del Siglo XX fue un país relativamente cerrado y con un Estado de Bienestar liderado por el partido social demócrata, lo cual se pagó con niveles elevados de impuestos tanto en el ámbito nacional como en el local. Los altos impuestos, junto con las regulaciones intervencionistas, dieron lugar a la salida de las mejores compañías suecas; Astra por ejemplo se reubicó en el Reino Unido. Pero en los años 90 esta situación cambió, debido a diversos choques adversos internacionales y a un nuevo liderazgo político y económico que entendió que el mundo estaba cambiando. Suecia emprendió una profunda reestructuración de la economía mediante la reducción de las tasas impositivas, especialmente al sector corporativo, la desregulación y la privatización en las telecomunicaciones y la apertura.

El gobierno prestó su apoyo a los esfuerzos del sector privado para establecer complejos de tecnología, lo cual derivó en mayores conocimientos, en personal altamente calificado y en institutos de investigación que desarrollan unidades especiales de incubación de empresas. Esta política de asociación entre el sector público y el privado y la apertura hacia el mundo dieron por resultado la formación de grandes compañías como Teli y, Tele2 y la recuperación formidable de empresas tradicionales como Electrolux, Astra Tetrapak, IKEA, Saab, OM, Volvo, H&M (Hennes y Mauritz), Scania y Ericsson. En los comienzos de la presente década, Suecia había alcanzado varios resultados, dignos de admiración, con base en una fuerte inversión en investigación y desarrollo que alcanzó cerca del 7% de su PIB. Hoy, las empresas suecas continúan dominando el mundo en áreas especializadas de ingeniería con alta tecnología; entre estas se encuentran Autoliv, que produce bolsas de aire y equipos de seguridad; Cardo, que fabrica puertas industriales y Gambro, que ocupa el segundo lugar en el mundo con equipos para el tratamiento de diálisis (Ohmae, 2008: 297-299).

Al final del Siglo XX, Finlandia alcanzó niveles de productividad y competitividad que el resto del mundo envidia. Desde el 2003, el Foro Económico Mundial con sede en Ginebra ha venido declarando a Finlandia como el país más competitivo del mundo. A lo largo del Siglo XX, invirtió cantidades considerables en investigación y desarrollo -I&D-, y mantuvo una innovación constante en la producción. Este país desarrolló un Estado de Bienestar muy particular, con un sistema educativo de alta calidad, todo ello financiado con un fuerte endeudamiento y unas tasas impositivas de las más altas del mundo. En medio de todo esto, surgieron empresas como Nokia y Telia Sonera, así como importantes desarrollos en tecnología de software, como el sistema operativo Linux y una agroindustria poderosa especializada en el procesamiento de recursos naturales, especialmente de las abundantes regiones boscosas.

Por su relativo aislamiento y las dificultades del clima, Finlandia siempre ha reconocido que su prosperidad radica en mirar hacia afuera y ser un pueblo con mentalidad abierta y un nivel educativo muy alto. Con esta actitud y gracias al dominio del inglés, los líderes y directores irlandeses adquieren una perspectiva internacional y global casi de manera automática (Ohmae, 2008: 18-22).

Irlanda era un país agrícola pobre que solía culpar al mundo exterior de su desgracia; el nacionalismo se desarrolló hasta el punto de convertirse en una ideología estatal y la política económica estuvo dominada por los principios heredados del economista alemán Friedrich List (1789 - 1846), precursor de la Escuela Histórica Alemana que defendía la protección arancelaria y el desarrollo económico auspiciado por el gobierno. La industria nacional constituida durante este período (1930-1960) se mantuvo tras los muros de altos aranceles, con ventas en el mercado interno, cerrado al exterior, a precios muy altos y con una baja calidad.

En los años 60, los irlandeses comenzaron a ver las cosas de distinta manera: existía un mundo exterior que podía ser fuente

de prosperidad. Fue una oficina gubernamental, la Autoridad Irlandesa del Desarrollo Industrial (IDA), la que lideró el cambio con una política industrial moderna, orientada a atraer inversiones del exterior, a coordinar con otras entidades del Estado el progreso en cuanto a infraestructura y a superar los bajos niveles de productividad y competitividad. El concepto de convertir a Irlanda en un centro electrónico europeo nació en el interior de la IDA y a mediados de los años 80, “la marea de la tecnología y de la información comenzó a inundar, con una furia cada vez mayor, las costas irlandesas” (Ohmae, 2008: 303).

En 1992, surgió la visión de Irlanda como “centro electrónico de Europa” al aprovechar los desarrollos en tecnología cibernética y la formación del Mercado Común Europeo. Irlanda es un país especial, pues es un Estado nación que tiene la misma extensión que una región Estado; ha sido capaz de capitalizar su imagen como un país interesante para trabajar, con una vida social vibrante y abundantes instalaciones culturales y recreativas (Ohmae, 2008:1415).

La India es también un país lleno de grandes contrastes, con la mayor parte del poder concentrada en el centro, lo cual se consideró vital para la estabilidad política a largo plazo. Si bien, los dirigentes dedicaron sus esfuerzos a aliviar la pobreza, nunca consideraron la posibilidad a fondo de crear riqueza, de tal forma que los modelos económicos de Gandhi, Nehru y sus sucesores tuvieron más bien el efecto de colectivizar la pobreza. A partir de 1990, gracias a un nuevo liderazgo con determinación, mentalidad abierta y liberal, esta situación comenzó a cambiar radicalmente y se desarrollaron nuevas zonas de prosperidad en Bangalore, Hyderabad y Pune (Ohmae, 2008: 131).

“Estas regiones Estado de la India están más estrechamente integradas a los negocios globales, pues no solo se está desarrollando en ellas todo tipo de software y sistemas, sino que es ya un hecho el manejo de líneas estables de subcontratación

externa para negocios a cambio de empresas estadounidenses y europeas” (Ohmae 2008: 132).

El país, donde el fenómeno de la región Estado ha despegado de manera más exitosa, es China. En los años 80, el gobierno chino abrió una serie de zonas económicas especiales encaminadas a atraer inversión extranjera directa que permitió la conformación de grandes complejos industriales en las áreas de Beijing, Shandong, Área del Delta del Zhu Jiang, Liaoning, Área del Delta del Chang Jiang y Área Xiamen / Fuzhou. Si se consideran las megaregiones de China, como regiones Estado, entonces, como afirma Ohmae, “nueve de los primeros 15 países asiáticos son chinos, o de, Chunghwa. Sin embargo, si interpretamos literalmente el significado de Chunghwa, o centros prósperos del universo, se tendrá que incluir a Taiwan, Hong Kong y quizás a Singapur, ya que el 70% de su población es de origen chino. Esto significa, que 12 de los 15 principales países asiáticos, excluyendo al Japón, son chinos. China ha sido siempre una potencia política, pero ahora sus dimensiones económicas constituyen una potencia económica que se deja sentir a través de toda el Asia” (Ohmae, 2008: 136 y 138).

Bajo el liderazgo de Bo, Dalian, junto con más de una docena de regiones en China, se ha convertido en un Estado regional de facto. Aun cuando sigue formando parte de China, sometido al gobierno central, la realidad es que sus vínculos con Beijing son más débiles, que con los centros de negocios del resto del mundo. Esta ciudad, como otras, reacciona directamente con los mercados mundiales como si fuera una región con gran autonomía y este proceso explica en gran medida el vertiginoso ascenso económico de la China moderna (Ohmae, 2008:9).

Malasia es otro país con un grado de apertura elevado desde los años 70. Su apertura a la economía mundial se centra en un proyecto que fue concebido por el Primer Ministro Mahathir Mohamad: el supercorredor multimedia ubicado en Kuala

Lumpur. Es un “corredor jardín” dedicado a la creación de un ambiente óptimo para los negocios que emprende actividades de informática. Cuenta con la tecnología más avanzada y cables de fibra óptica, así como con acceso a las comunicaciones por satélite. En 1997 tenía 94 compañías y en abril de 2004 esta cifra había saltado a 1.016, muchas de ellas gigantes extranjeros como Nokia, Ericsson, Microsoft, DHL y Cisco Systems (Ohmae, 2008: 293).

Sobre esta estrategia, Ohmae afirma: “El mayor logro del doctor Mahatir durante sus 22 años como primer ministro fue prácticamente eliminar la pobreza en el país, vista desde cualquier parámetro, como el PIB per cápita o la vivienda familiar. Esto se debió a que la riqueza llegó de todo el mundo a regiones como Johor, Penang y Selangor, mientras que el gobierno central se concentraba en el desarrollo del resto del país, adonde era difícil atraer el capital extranjero” (Ohmae, 2008: 293).

1.7.2 De la Ronda de Uruguay a la Ronda de Doha

En materia institucional, relacionada con las reglas del juego económico multilateral y regional, el Siglo XXI presencia una importante batalla por las normas que han generado pesimismo en los países del sur; controversias entre los grupos de interés, las multinacionales y las ONG en los países del norte tienen empantanadas las negociaciones multilaterales de la Ronda de Doha.

Mientras el Sur reclama la reducción de los picos arancelarios, la eliminación de los subsidios a las exportaciones (especialmente agrícolas) y mayor movilidad en el factor trabajo, que fueron compromisos adquiridos, pero incumplidos por los países desarrollados en la Ronda de Uruguay, el Norte agencia los

llamados “Nuevos Temas de Singapur”, relacionados con normas de propiedad intelectual, derechos de autor y extensión del dumping a temas ambientales y laborales. De la manera como se resuelva esta disputa, va a depender la nueva dinámica de los mercados, la estabilidad y legitimidad de las instituciones multilaterales y el cierre o la ampliación de la brecha de desarrollo entre los países pobres y los países ricos.

Hasta el momento, la Ronda de Doha se encuentra empantanada como resultado de la convicción, por parte de los países del sur, de que tal como va es preferible que no haya acuerdo, a repetir una mala negociación. Infortunadamente, la ronda no está cumpliendo con su objetivo central de contribuir al progreso de los países en desarrollo. Estas naciones están interesadas en reducir los aranceles en bienes manufacturados, intensivos en mano de obra, en la eliminación de los subsidios a las exportaciones agrícolas y en una mayor movilidad del factor trabajo.

Un segundo aspecto de gran controversia resulta de los denominados “temas de Singapur” que fueron aprobados por la Conferencia Ministerial de Singapur en 1996, a saber: comercio e inversión, políticas de competencia y transparencia, adquisiciones públicas y facilitación del comercio. Estos temas, junto con lo relacionado con normas ambientales, estándares laborales y derechos humanos, han encontrado fuerte resistencia por parte de los países en desarrollo, pues temen que nuevas obligaciones multilaterales les restrinja las políticas internas para su desarrollo económico.

Dado el pesimismo existente con la Ronda de Doha y el fracaso en América del proyecto del ALCA, los Estados Unidos, que siempre han sido un “global player”, han venido reorientando su estrategia comercial hacia tratados de libre comercio bilaterales o regionales, como el NAFTA, y la iniciativa de la zona Transpacífico. El argumento de que estos acuerdos son del tipo “OMC Plus”, es decir, que constituyen un paso en la senda del multilateralismo, es

dudoso y, en cambio, en algunos casos, puede significar costos muy altos para países en desarrollo, comparados con una solución multilateral.

El comercio internacional, en términos generales históricos, tiene un impacto positivo sobre el crecimiento económico y el desarrollo. Entre las experiencias recientes de crecimiento orientado por exportaciones, sobresalen Japón, los países del este asiático como Corea, Taiwán y Singapur, y al final del Siglo XX, China.

Estas naciones, en particular Japón y los países asiáticos, no solo experimentaron altas tasas de crecimiento, sino que demostraron que la desigualdad no era condición absolutamente necesaria para poder crecer y que la fase inicial del proceso no tenía por qué estar asociada a un aumento de la inequidad y la pobreza.

Aunque existe consenso sobre la importancia del motor comercial, la explicación completa del “milagro del Pacífico” requiere mencionar el papel de la inversión y del gobierno, especialmente, con su política industrial. El modelo industrial de Japón y Corea se basó en grandes conglomerados, financiados con altas tasas de ahorro internas; en cambio, Singapur, Taiwán y Malasia desarrollaron políticas para atraer a las grandes multinacionales extranjeras. No obstante, las diferencias de estrategia, todos hicieron una gran inversión en capital físico y humano para incrementar la productividad. En síntesis, ningún país exitoso en desarrollo, ha seguido la receta del desarrollo basado en el libre comercio, pero tampoco en el fundamentalismo del proteccionismo y el aislacionismo.

América Latina, en cambio, adoptó una trayectoria diferente a la del modelo asiático y a la de los países nórdicos, basada en el conocido modelo de sustitución de importaciones hacia dentro. Este modelo se fundamentó en las teorías de los economistas del desarrollo de la época, quienes planteaban que los problemas relacionados con el desarrollo económico eran de tipo estructural

y requerían, por lo tanto, una fuerte intervención estatal para impulsar la industrialización, mediante la combinación de políticas comerciales proteccionistas y cierto aislamiento temporal.

Los países de la región crecieron al comienzo de la aplicación del modelo, pero luego, no sólo se estancaron, sino que experimentaron una crisis prolongada en los 80 y un desempeño mediocre en los 90, y, en todo caso, a lo largo de la serie, los niveles de desempleo, pobreza e inequidad han sido rasgos característicos de un crecimiento empobrecedor; tendencia que comienza a modificarse en el Siglo XXI.

Sin duda, el modelo de desarrollo y las malas políticas explican el pobre desempeño de la región en la segunda mitad del Siglo XX, pero para ser justos es necesario decir que durante buena parte de este período se contó con un escenario internacional adverso. Los países latinoamericanos experimentaron cuatro tipos de shock:

“Un shock de la demanda de las exportaciones de los países en desarrollo y la subsiguiente caída en los precios de los productos básicos; shock en las relaciones de intercambio; un shock en el tipo de interés y un shock de la oferta de capital” (Stiglitz y Charlton, 2007:50).

La Ronda de Uruguay marcó un giro en la historia de las negociaciones comerciales; con todos sus fallos y desequilibrios, fue el más ambicioso conjunto de negociaciones de la historia. Con la perspectiva del tiempo, las estimaciones de los beneficios, especialmente en relación con los países en desarrollo, fueron excesivamente optimistas. La evolución de los hechos comerciales ha venido comprobando que los grandes ganadores de la ronda fueron los países desarrollados y un puñado de naciones emergentes como los países del este asiático.

La Ronda de Uruguay dejó muchos temas pendientes y problemas por resolver. A pesar de que se acordaron algunas reducciones

arancelarias, los países pudieron fijar techos altos y contingentes reducidos, de manera que en la práctica, la reducción no contribuyó a la liberalización del comercio; igualmente, no se logró mucho en la reducción de los subsidios a las exportaciones, aspecto de suma importancia para América Latina, y las normas aprobadas de origen, cláusulas de salvaguardia, estatuto antidumping y derechos de propiedad han mostrado serias deficiencias y abusos, que han elevado los costos de transacción.

La OMC reconoce que las políticas comerciales que mejoran el bienestar en los países ricos pueden ser diferentes a las que necesitan las naciones pobres. Este es el punto de partida para que los países en desarrollo defiendan la idea de un “trato especial y diferenciado”. Sostienen que las circunstancias especiales de los países del sur requieren que se les otorgue cierta libertad para emprender políticas comerciales e industriales, con el fin de lograr su desarrollo, así esto cause externalidades negativas a los países del norte. El reto, entonces, es diseñar un trato especial que dé la posibilidad y flexibilidad de sacar adelante el desarrollo industrial y económico y minimizar los costos del ajuste sin marginar su participación en el sistema global y en las ganancias derivadas de la liberalización comercial entre los propios países del sur (Stiglitz y Charlton, 2007).

Aunque al final del Siglo XX se lograron avances importantes en la liberalización de servicios especializados, no ha sucedido lo mismo con los servicios que requieren mano de obra no especializada, y que son de interés de los países en desarrollo. El sustancial incremento en la subcontratación (*offshore*, *outsourcing*) ha generado altas tasas de crecimiento en exportaciones de tecnologías de la información, comunicación, sanidad, educación y servicios audiovisuales en varias naciones en desarrollo, como la India y México.

La agricultura es crucial para los países en desarrollo, especialmente para América Latina, pues representa, en promedio,

casi el 40% del PIB, el 35% de las exportaciones y, en algunos países pobres, el 70% del empleo. Debería haber, para estos países, una reducción significativa de aranceles y subsidios, básicamente en la Unión Europea, y una reducción gradual del apoyo a la producción nacional de bienes de primera necesidad de alto consumo.

Finalmente, habría que señalar que de los modelos de equilibrio general computables, se puede concluir que para los países en desarrollo, las potenciales ganancias de una solución multilateral en Doha, se generarían, en su orden, de una mayor movilidad internacional del trabajo, de la liberalización de los servicios intensivos en mano de obra, de la eliminación de los subsidios a las exportaciones agrícolas y de la reducción de los aranceles en manufacturas. Según Stiglitz y Charlton (2007:279-342), las ganancias anuales, para el total de los países en desarrollo, de una mayor apertura a las migraciones, sería de 300.000 millones de dólares; la liberalización de los servicios generaría unos 260.000 millones de dólares; la eliminación de los subsidios, unos 130.000 millones de dólares y la reducción de aranceles en manufacturas, 50.000 millones de dólares; es decir, una solución multilateral pro-desarrollo sería ampliamente favorable.

1.7.3 Las multinacionales emergentes

Un hallazgo importante del comportamiento de las empresas de los países emergentes y recientemente industrializados es la consolidación y posicionamiento global de las “multinacionales emergentes”. En la lista de las 25 multinacionales más importantes,, que pueden definir a su favor la competencia en el inmediato futuro, se encuentran algunas empresas de América Latina como Cemex, Concha y Toro de Chile, Posco de Brasil y Aracruz de Argentina. Estas empresas se caracterizan por haber superado la fase de imitación y copia por la de invención e innovación. El Siglo XXI entonces, a diferencia de los anteriores, puede ser un

Siglo de los mercados emergentes y no solamente de los países tradicionalmente avanzados.

La época, en la cual, las empresas de los mercados emergentes eran apenas fabricantes sofisticados de productos de bajo costo y de baja tecnología está llegando a su fin. De las 500 corporaciones que, según la revista Fortune, son globales, 58 tienen su sede en mercados emergentes. Las multinacionales emergentes de talla mundial son ampliamente reconocidas como líderes en el sector industrial; son competitivas, no sólo en precio sino en calidad, tecnología, diseño y administración y pueden compararse con las más grandes del mundo. Las multinacionales emergentes ya no están interesadas en que se les perciba como empresas nacionales; aspiran a ser verdaderamente globales, a operar mundialmente y a pensar de la misma manera; muchas de ellas, de hecho, ya son propiedad de accionistas de todas partes del mundo: el 52% de Samsung pertenece a accionistas internacionales y Cemex, la productora mexicana de cemento, emplea más de 30.000 personas en EEUUU y Europa, una ocupación mayor a la de México (Tabla 1.2).

Tabla 1.2. Multinacionales emergentes en primer lugar en la participación del mercado.

Tecnología	
Samsung Electronics, Corea	Semiconductores de memoria.
Samsung Electronics, Corea	Pantallas planas.
TSMC, Taiwán	Semiconductores lógicos.
Hon hai, Taiwán	Manufacturas electrónicas por contrato.
Asustek, Taiwán	Tableros electrónicos.
Quanta, Taiwán	Computadores portátiles.
Embraer, Brasil	Jets regionales.
De capital intensivo	
Tenaris, Argentina	Tubería para petróleo.
Hyundai heavy, Corea	Astillero.
De consumo	
Yue yueng, China/Taiwán	Zapatos deportivos y casuales.
Materiales y energía	
MISC, Malasia	Transporte de gas natural líquido.
Sasol, sudáfrica	Combustibles sintéticos.

Fuente. Agtmael, (2010).

Samsung, la poderosa marca global coreana, es más reconocida que Sony; su presupuesto de investigación y desarrollo es más grande que el de Intel y sus utilidades en el 2005 superaron las de Dell, Nokia, Motorola o Phillips; los aviones que dominan el mercado de trayectos regionales son fabricados por Embraer la empresa brasileña; Modelo, de México, con su producto Corona, vende más cerveza en EEUU que Heineken, y la mayor cuota de mercado en servicios de subcontratación, la tiene la India.

“Así como el surgimiento de los Estados Unidos después de la revolución industrial transformó a las empresas estadounidenses en innovadoras, las multinacionales de los mercados emergentes procederán cada vez más de la misma manera” (Van Agtmael, 2007:30).

Tabla 1.3. Las 25 multinacionales emergentes de talla mundial.

LAS 25 MULTINACIONALES EMERGENTES DE TALLA MUNDIAL		
Samsung Electronics	Corea	La principal marca emergente del mercado.
Hyundai Motor	Corea	Marca de automóviles competitiva.
Hyundai Heavy	Corea	Mayor astillero del mundo.
Posco	Corea	Eficiente productor de acero de alta calidad.
TSMC	Taiwán	Primera fábrica independiente de superconductores.
Hon Hai	Taiwán	Primer fabricante de productos electrónicos por contrato.
High Tech Computer	Taiwán	Líder en diseño y fabricación de teléfonos y agendas digitales inteligentes.
Lenovo	China	Tercer fabricante gloval de computadores, compró a Thinkpad de la IBM.
Infosys	India	Exitoso proveedor de tecnología informática.
Ranbaxy	India	Fabricante de medicamentos genéricos e investigador líder.
Embraer	Brasil	Líder en fabricación de jets pequeños.
Tenaris	Argentina	Líder mundial en la fabricación de tuberías para la industria petrolera.
Sasol	Sudáfrica	Líder en combustibles sintéticos.
MISC	Malasia	Líder en transporte de gas natural líquido.
Cemex	México	Tercer productor mundial de cemento, primero en E.E.U.U
CVRD	Brasil	Primer productor de mineral ferroso con exportaciones globales.
Aracruz	Brasil	Primer productor en el mercado de celulosa, innovador y de bajo costo.
Petrobras	Brasil	Empresa de petróleo y gas, fuerte en explotación y excavación de pozos en aguas profundas.
Reliance	India	Productor de petroquímicos a escala global.
Yue Yuen	China/Taiwán	Zapatos deportivos e informales para marcas reconocidas.
Haier	China	Marca líder en China y la tercera en el mundo en refrigeradores.
Modelo	México	Fabricante de la cerveza Corona, marca líder en el mundo.
Concha y Toro	Chile	Marca líder en vinos.
Televisa	México	Las telenovelas latinoamericanas captan audiencias globales.
Telmex/América Móvil	México	Telecomunicaciones latinoamericanas con aspiraciones globales.

Fuente. Agtmael, (2010).

Tabla 1.4. Origen de las 25 multinacionales emergentes.

Asia	14	América Latina	10	Africa	1
Corea	4	Brasil	4	Sudáfrica	1
Taiwán	3	México	4		
China	3	Chile	1		
India	3	Argentina	1		
Malasia	1				

Fuente. Agtmael, (2010).

Un repaso completo del desempeño de estas empresas en los últimos veinte años revela un denominador común: han prosperado gracias a un pensamiento poco convencional. Sus “estrategias” de crecimiento son más bien una adaptación creativa, una serie de ajustes osados e imaginativos frente a las circunstancias cambiantes del mercado y a situaciones adversas o a errores de decisión en todos los niveles, que les implicaron retrocesos importantes en algunos momentos. Sólo un puñado de multinacionales emergentes depende de recursos naturales o de mano de obra barata para lograr una ventaja competitiva importante.

Estas empresas tampoco hubiesen podido surgir sin una serie de transformaciones ocurridas en las últimas décadas en los países en desarrollo, como resultado de grandes crisis. Entre las fuerzas macroeconómicas que permitieron dicha transformación se pueden mencionar: (a) para eliminar la hiperinflación en Brasil y Argentina fue necesario privatizar muchos de los sectores económicos, como las telecomunicaciones, la distribución eléctrica y las carreteras, lo cual generó que muchas empresas se volvieran eficientes, debido a la disciplina que impone el mercado; (b) la crisis de México, Asia y Rusia obligó a los países a ordenar sus asuntos macroeconómicos; atrás quedaron los días de enormes

déficits fiscales, política monetaria expansiva, inflación y precios clave en desorden y (c) China y la India que deseaban ingresar a la OMC, tenían que estar dispuestas a reducir los aranceles sobre las importaciones, a eliminar las restricciones cuantitativas y a emprender una serie de reformas legales e institucionales.

El pensamiento original, la capacidad de adaptación, una mentalidad global y una fuerte inserción en los mercados globales son los ingredientes básicos de toda compañía que aspire a acceder al estatus de talla mundial.

2

Balance del comercio exterior y evolución empresarial en América Latina

2.1 Introducción

América Latina vive desde el 2009 un momento muy especial. Es una región que cuenta con importantes ventajas, entre ellas, la posesión de grandes reservas de materias primas, mayor superficie que Estados Unidos y China juntos y una población que supera los 600 millones de habitantes. También mantuvo una década de crecimiento económico sostenido, la tasa de pobreza más baja en 30 años (29%), un crecimiento del 50% en la clase media y un desempleo del 6.5%, en promedio (con países con excelente comportamiento como Perú con 4.5% de desempleo, prácticamente en situación de pleno empleo, y de peor comportamiento como Colombia con 10.1% para el año 2012). Estas buenas noticias se complementan con una gran estabilidad macroeconómica reflejada en un déficit fiscal por debajo del 1,8%, reservas internacionales que suman 766 millones de dólares y una tasa de inflación por debajo del 6%, con la excepción preocupante de Venezuela y Argentina (Vargas, 2012). Además, América del Sur fue, en la primera década de este Siglo, testigo orgulloso del ascenso de Brasil como una potencia económica de talla mundial.

La crisis de los 80 golpeó muy fuerte a la región en cuanto a lo social, tanto, que fue necesario esperar 20 años para recuperar los avances relacionados con la reducción de los niveles de pobreza de los años anteriores a la crisis de la deuda. Las lecciones aprendidas durante este periodo, le permitieron a la región apreciar las bondades del crecimiento con estabilidad y la necesidad de mecanismos institucionales y políticos para evitar los aumentos del desempleo y los golpes a los sectores más pobres de la población. Por ejemplo, Colombia que venía bastante rezagada, rozando el 54% de pobreza, logró reducirla al 34% en el año 2011, una caída bastante importante en muy corto tiempo aunque todavía esté por encima del mejor ejemplo que es Chile, con el 11% (Vargas, 2012).

El capítulo se divide en seis partes. La primera es esta introducción; la segunda presenta un diagnóstico de la coyuntura actual de la región en materia macroeconómica (producción, precios y mercado laboral); la tercera revisa los indicadores de la balanza de pagos y analiza la inversión extranjera directa; la cuarta presenta un análisis sobre la evolución de las multilatinas/translatinas y los principales indicadores sobre su desempeño; la quinta parte revisa las ventajas que tienen los países que dominan el idioma inglés frente a los que no lo manejan todavía y, en último lugar, se presentan las conclusiones.

2.2 **P**erspectiva macroeconómica en América Latina

El desempeño medio de América Latina durante la década de los noventa y los primeros años de la década de 2000 fue el resultado de no haber implementado reformas verdaderamente profundas y de no haber adoptado las políticas e instituciones de un capitalismo innovador y moderno.

El instituto Fraser entrega información detallada sobre regulaciones y restricciones económicas para 141 países desde 1980. Un análisis de estas estadísticas ofrece un cuadro preocupante: los países latinoamericanos tienen un desempeño pobre en términos de políticas económicas con respecto a los tigres asiáticos y a los países avanzados. Un empresario, por ejemplo, en América Latina gasta 219 días haciendo vueltas de licencias, regulaciones e informalidades administrativas, en contraste con los tigres asiáticos que requieren solo de 140 días para el mismo fin; los componentes no salariales de los costos laborales representan un 16,9% en los países latinoamericanos frente a un 11,3% en los países avanzados. En promedio, es más difícil que una compañía pequeña obtenga crédito; la mayoría de los países de América Latina no tiene registros de propiedad unificados y las leyes de bancarrota tienden a ser muy ineficientes. No es sorprendente, por lo tanto, que estas regulaciones excesivas hayan estimulado una economía clandestina y el 40% de los trabajadores urbanos esté en la informalidad (Edwards, 2009: 111).

Los temas pendientes, relacionados con la flexibilidad, no son exclusivos de los mercados latinoamericanos, pero estos, han progresado muy poco en la desregulación del mercado laboral en los últimos 20 años. La legislación laboral de la región se parece a las leyes europeas de la vieja era del asistencialismo social. Las únicas regiones con mercados laborales más regulados

son Europa del Sur, Grecia, Portugal y España. La encuesta del Banco Mundial revela que el país promedio latinoamericano en la categoría de facilidad para contratar nuevos trabajadores, está en el puesto 125 de 181, mientras que en promedio los asiáticos están en la posición 85.

El caso de Argentina es ilustrativo: se requieren 95 semanas para que una compañía pueda despedir legalmente a un trabajador. No es raro entonces que las pequeñas y medianas empresas contraten a sus empleados, por lo general, de manera informal. El premio nobel James Heckman, estudió detenidamente el funcionamiento del mercado laboral en América Latina y concluyó en forma contundente: las regulaciones existentes crean distorsiones importantes y promueven la inequidad. Esta preocupación es corroborada por lo expresado en el informe del Latinobarómetro de 2011, que sostiene que “37% de los ciudadanos de América Latina reclaman por problemas económicos, pobreza y desempleo” (Latinobarómetro, 2011: 65).

El alcance de las reformas latinoamericanas en cuanto al comercio internacional se refiere, fue importante durante los años 90. Algunos críticos del Consenso de Washington han argumentado que la liberalización del comercio no es un componente ni requerido ni importante de un paquete de políticas a favor de la competencia. Sin embargo, estas críticas están equivocadas en varios aspectos. Primero, las tarifas latinoamericanas de importación en promedio, en 1980, eran muy altas, rodeando el 42%, mientras que las de los tigres asiáticos llegaban a 15%. Segundo, como sostuvo el premio nobel Edward Prescott, las políticas económicas han tendido a incentivar la competencia y la innovación en países que están más abiertos al comercio internacional.

En síntesis, a pesar del progreso que se ha visto en la política comercial, los países latinoamericanos tienen todavía un largo camino por recorrer. “Este es sobre todo el caso de los países latinoamericanos que escogieron participar en acuerdos de libre

comercio regionales con tarifas de importación relativamente altas, respecto del resto del mundo. El más importante de estos acuerdos es Mercosur” (Edwards, 2009: 117).

En el largo plazo, lo que cuenta para obtener crecimiento económico, prosperidad y mayores ingresos, es el ritmo al cual la economía se vuelve más eficiente; la velocidad a la que la capacidad productiva se expande, gracias a la inversión en maquinaria e infraestructura y al mejoramiento de la calificación de los trabajadores, mediante la capacitación y la educación. Por desgracia, la realidad de América Latina muestra que la mayoría de los países no tiene la voluntad política para implementar las reformas requeridas con el fin de generar una mejora en la productividad y un incremento en las inversiones. Es muy probable entonces que en el futuro veamos tres grupos con trayectorias diferentes en la región.

Por una parte, un grupo de naciones que se aferrará a las políticas populistas y a la antiglobalización, en las cuales la escasa innovación o mejoramiento de la eficiencia, la educación, continuará siendo desastrosa, y las instituciones, débiles. En algunos de estos países, el fin del populismo puede tardar varios años, pero como nos lo ha enseñado la historia, ocurrirá de todas formas.

Un segundo grupo estará conformado por países que ni caerán en la tentación populista ni avanzarán en las reformas requeridas para impulsar el crecimiento sostenido. En estos países, sus economías no colapsarán, pero su desempeño tampoco será espectacular. La reducción de la pobreza será lenta, la desigualdad continuará siendo significativa y las aspiraciones de la gente se verán frustradas. En tercer lugar habrá un pequeño grupo de naciones, fundamentalmente ubicadas en el Pacífico, que tomarán la vía de la innovación y la productividad, camino que las llevará al desarrollo y la prosperidad.

Los problemas y desafíos que deben ser enfrentados por las autoridades de la región y la formulación de la agenda hacia el futuro, deben enfocarse, según Latinobarómetro, en resolver cinco problemas cruciales: desempleo, problemas económicos, delincuencia/seguridad pública, educación y salud (ver tabla 2.1). Todos estos problemas tendrán mayores probabilidades de ser resueltos adecuadamente, si las reformas implementadas son acertadas en el campo económico.

Tabla 2.1. Problemas más importantes de la región.

Problema más importante en el país	2011
Desocupación/desempleo	
Paraguay	Desocupación/desempleo 30
Colombia	Desocupación/desempleo 23
Delincuencia/seguridad pública	
Venezuela	Delincuencia/seguridad pública 61
Costa Rica	Delincuencia/seguridad pública 45
El Salvador	Delincuencia/seguridad pública 40
México	Delincuencia/seguridad pública 39
Uruguay	Delincuencia/seguridad pública 39
Argentina	Delincuencia/seguridad pública 34
Panamá	Delincuencia/seguridad pública 33
Ecuador	Delincuencia/seguridad pública 33
Guatemala	Delincuencia/seguridad pública 30
Honduras	Delincuencia/seguridad pública 30
Perú	Delincuencia/seguridad pública 20
Problemas económicos	
Nicaragua	Problemas económicos 33
Rep. Dominicana	Problemas económicos 27
Bolivia	Problemas económicos 19
Problemas de la educación	
Chile	Problemas de la Educación 27
Problemas de la Salud	
Brasil	Problemas de la Salud 26

Fuente. Latinobarómetro, (2011).

2.3 **C**recimiento del PIB, estabilidad en precios y mercado laboral

Las tasas de crecimiento del PIB fueron bajas en relación con la expansión de la región en décadas precedentes, con excepción de la década de 1980. En el período 1991-2003, la tasa promedio anual de crecimiento del PIB fue de tan solo 2.7%; es decir, la mitad correspondiente al período 1950-1980 en el que fue del 5,3%. Al mismo tiempo, el desempeño de América Latina y el Caribe en los años noventa fue claramente inferior al de otras regiones en desarrollo, sobre todo Asia sudoriental, cuya expansión llegó a una tasa media del 6% (Cepal, 2008).

El crecimiento en América Latina se ha mantenido cerca al 6%, por debajo de los niveles alcanzados en los años previos a la crisis de 2008; las tasas de crecimiento de la región en el año 2011 estaban alrededor del 4,3% y las perspectivas para el año 2013 son pesimistas, al situar la tasa de crecimiento de la región por debajo del 4%, niveles que no obstante, no deben considerarse alarmantes.

Tabla 2.2. Producto Interno Bruto total, tasas de variación (Millones de dólares a precios constantes de 2005).

Países	2007	2008	2009	2010	2011	2012 ^a	2013 ^b
Antigua y Barbuda	9.1	0.2	-10.9	-7.9	-5.0	0.9	2.4
Argentina	8.7	6.8	0.9	9.2	8.9	2.2	3.9
Bolivia (Estado Plurinacional de)	4.6	6.1	3.4	4.1	5.2	5.0	5.0
Brasil	6.1	5.1	-0.2	7.5	2.7	1.2	4.0
Chile	4.6	3.7	-1.5	6.1	6.0	5.5	4.8
Colombia	6.9	2.7	0.8	4.0	5.9	4.5	4.5
Costa Rica	7.9	2.8	-1.1	4.7	4.2	5.0	3.5
Cuba	7.3	4.1	1.4	2.4	2.7	3.0	3.5
Ecuador	2	7.2	0.4	3.6	7.8	4.8	3.5
El Salvador	6.3	2.4	-3.5	1.4	1.5	1.2	2.0
Guatemala	6.3	3.3	0.5	2.9	3.9	3.3	3.5
Haití	3.3	0.8	2.9	-5.4	5.6	2.5	6.0
Honduras	6.3	4	-1.9	2.8	3.6	3.5	3.5
México	3.4	1.4	-6.5	5.6	3.9	3.8	3.5
Nicaragua	3.1	2.8	-1.5	3.1	5.1	4.0	4.5
Panamá	12.1	10.1	3.2	7.6	10.6	10.5	7.5
Paraguay	6.8	5.8	-3.8	13.1	4.4	-1.8	8.5
Perú	8.9	9.8	0.9	8.8	6.9	6.2	6.0
República Dominicana	8.5	5.3	3.5	7.8	4.5	3.8	3.0
Uruguay	7.5	8.5	2.9	8.9	5.7	3.8	4.0
Venezuela (República Bolivariana de)	8.2	4.8	-3.3	-1.5	4.2	5.3	2.0
Bahamas	1.9	-1.7	-4.3	0.2	1.6	2.5	3.0
Barbados	3.4	0.5	-3.6	0.2	0.6	0.2	1.0
Belice	1.2	3.8	-0.0	2.9	2.5	4.2	2.3
Dominica	4.9	3.5	-0.9	0.9	-0.3	1.6	1.7
Granada	4.5	0.9	-8.3	0.0	1.0	0.2	1.2
Guyana	7	2	3.3	4.4	5.4	3.8	4.9
Jamaica	1.5	-0.9	-2.7	-1.5	1.3	-0.2	0.1
Saint Kitts y Nevis	2	4.6	-11.1	-2.4	2.1	-0.8	1.8
San Vicente y las Granadinas	8.6	1.3	-2.8	-2.8	0.1	1.5	1.5
Santa Lucía	2.2	0.8	-4.6	0.4	1.3	0.9	1.9
Suriname	5.1	4.3	2.2	7.3	4.5	3.6	4.7
Trinidad y Tabago	4.6	2.3	-0.9	0.0	-1.4	1.0	2.5
Subtotal el Caribe	3.4	0.7	-2.3	-0.1	0.4	1.1	2.0
América Latina y el Caribe	5.8	4.2	-1.9	5.9	4.3	3.1	3.8

Fuente. Cepal, (2012).

Este comportamiento para América Latina y el Caribe, es el resultado del deterioro de la economía mundial, del patrón de especialización en la región y de la política económica

implementada en los diferentes países que la conforman. La economía mundial se muestra eclipsada por la crisis del área Euro, la incertidumbre en la orientación de la política fiscal de los Estados Unidos y una aparente debilidad en las principales economías emergentes, como China. Según la Cepal, las repercusiones de este estancamiento sobre la región se han transmitido principalmente al terreno comercial:

“Debido a la recesión en la Unión Europea y a la desaceleración del crecimiento económico en China en 2012, se redujo un 4,9% en valor las exportaciones de América Latina y el Caribe a la Unión Europea y en un 1,7% a China. En cambio, ante el moderado pero positivo dinamismo de la economía de los Estados Unidos, la tasa de crecimiento de las exportaciones de la región a ese país fue del 4,8%, mientras que las exportaciones intralatinoamericanas crecieron un 1,4%. Para el conjunto de América Latina y el Caribe, se registró una marcada desaceleración del crecimiento del valor de las exportaciones, que pasó de un 23,9% en 2011 a un estimación de un 1,6% en 2012" (Cepal, 2012: 7).

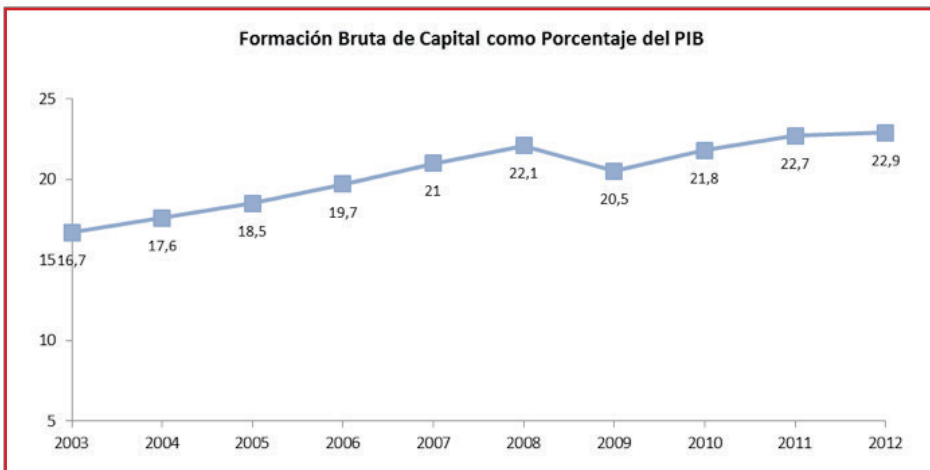
El desplome del comercio de bienes ha sido superior a la caída del PIB en el mundo, debido a varios factores. En primer lugar, el comercio se caracterizó por una creciente especialización vertical; esto genera que, una reducción de la demanda final cause una inmediata caída de la demanda de insumos importados y, como consecuencia, un shock negativo que se transmite mucho más rápido a lo largo de la cadena de valor entre distintos países (Cepal, 2009: 10).

Por otra parte, el patrón de especialización comercial de la región fue muy desigual, es decir, que fue menor para aquellos países exportadores de hidrocarburos y para los que exportan hacia los Estados Unidos bienes y servicios, por ejemplo México y, países centroamericanos y del Caribe; sin embargo, se vieron más afectados aquellos países, cuya exportación se concentra en recursos naturales hacia el mercado de China y la Unión Europea.

Por último, Centroamérica y el Caribe resultaron beneficiados por el sector turismo y los recursos de remesas provenientes de los Estados Unidos, mientras que las remesas provenientes de migrantes concentrados en España, se redujeron de manera importante en Colombia y Ecuador.

También, los efectos de los choques dependieron de las políticas económicas expansivas, implementadas en los frentes fiscal y monetario; estas ejercieron un contrapeso en la caída de la demanda externa, mediante el fomento del gasto interno. Así, a partir del frente interno, el gasto en la región se vio impulsado por el incremento en el consumo agregado desde el lado público y la inversión que alcanzó un valor aproximado de 22% del PIB, orientándose hacia los sectores de la construcción y el comercio y reduciendo el gasto en maquinaria y equipo. Sectorialmente, experimentaron mayor crecimiento el comercio, la construcción y los servicios financieros y empresariales (Cepal, 2013: 10). La Formación Bruta de Capital se ha incrementado gradualmente y se espera que hacia el largo plazo la mayoría de países de la región logre mantenerla por encima del 25% (Figura 2.1).

Figura 2.1. Formación bruta de capital como porcentaje del PIB FBC/ PIB.



Fuente. Cepal, (2012).

En cuanto a la inflación, su evolución en la región indica que se ha mantenido en la mayoría de países, en, aproximadamente, un dígito, con una tendencia hacia los valores de estabilidad en el largo plazo, como se observa en la figura de abajo.

Ya para el año 2012, el promedio simple de inflación en América Latina y el Caribe (para el año completo, a octubre) ,estuvo alrededor del 4,6%, frente al 6,4% del año anterior. A pesar de esta tendencia descendente en la inflación, el principal factor que explica esta evolución es el aumento en los precios de los alimentos, a causa del incremento en los precios internacionales y la escasez derivada de la oferta en algunos países. En efecto, al comparar la inflación por medio del IPC, que incluye solamente alimentos y bebidas, se observa que en América Latina y el Caribe, esta se sitúa en un valor mayor al IPC general: 6,2%.

Por subregiones, América del Sur presentó las mayores tasas de inflación, principalmente en Argentina (10.2%) y Venezuela (18.5)², país con la mayor caída, al registrar el año anterior una inflación del 29%, seguido por Centroamérica y México (5.5%), con alzas provenientes de México (9.8%), Nicaragua (7.6%), Haití (7.2%) y Panamá (7.2%). Según la Cepal, (2013), esto obedecería a la fuerte dependencia respecto de las importaciones de alimentos y los problemas de escasez por restricciones en la oferta. Gran parte del impacto en los países de Centroamérica y México es explicado por el alza en el precio del maíz blanco empleado en la elaboración de las tortillas; en el boletín elaborado conjuntamente entre la Cepal-FAO e IICA se señala la gravedad de la situación: “Debido a la importancia de este producto en la dieta de la mayoría de los países centroamericanos, el incremento de su precio ha influido en que hayan continuado elevándose sus índices de inflación alimentaria. Entre junio de 2010 y junio de

² La explicación proviene de la mayor oferta de divisas para importar alimentos y paliar la escasez, junto con la caída de los precios en el mercado internacional de los mismos y la entrada en vigor de la ley de costos y precios justos que impone precios máximos para los productos de primera necesidad.

2011 los precios mayoristas del maíz blanco y de la tortilla en México aumentaron 65% y 25%, respectivamente. En Guatemala y El Salvador, en solo doce meses, el precio mayorista del maíz blanco aumentó 56% y 112%, respectivamente. De forma similar, en Guatemala el precio de la tortilla aumentó 33% entre marzo de 2010 y marzo de 2011" (Cepal-FAO y IICA, 2012: 16).

Entre las recomendaciones más interesantes para enfrentar la volatilidad de los precios de los alimentos está la de desarrollar una agenda futura de trabajo que gire alrededor de unas áreas comunes en cuanto al comercio, los consumidores y los productores. Respecto del ámbito de comercio se aconseja fortalecer los sistemas de información y la mejora en el funcionamiento de los mercados locales y del comercio extrarregional e intrarregional; en el de los consumidores se propone apoyar redes sociales y programas de alimentación, crear bancos de alimentos y programas para evitar la pérdida de cosechas, modificar los hábitos de consumo y la promoción de la diversificación productiva y optimizar las condiciones del trabajo rural; y, en cuanto, al ámbito de los productores, las recomendaciones incluyen la promoción y apoyo de la agricultura familiar, la inversión y el desarrollo de innovaciones tecnológicas y, en último lugar, la promoción de instrumentos de cobertura de riesgos (Cepal-FAO y IICA, 2012: 33-35).

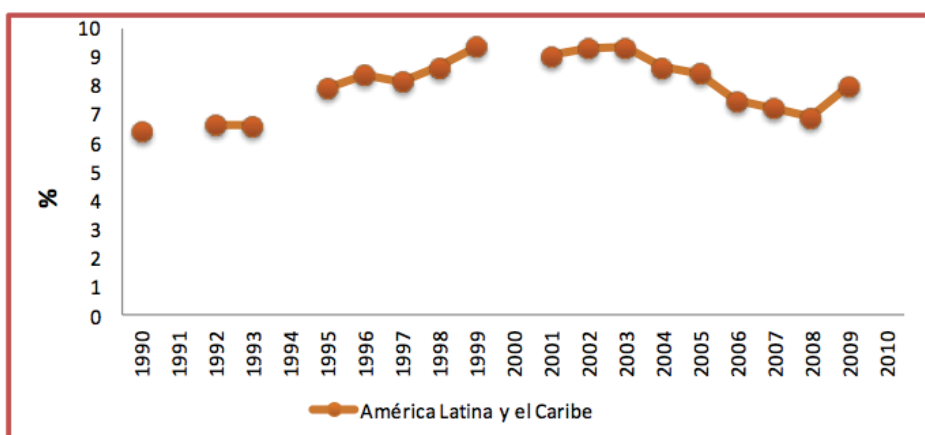
En fin, la lucha contra la inflación en América Latina debe enfocarse en acciones y programas que reduzcan la vulnerabilidad de los consumidores contra los choques en las alzas de los alimentos, mediante el desarrollo de un enfoque regional integral, cuyo fin sea el de garantizar la seguridad alimentaria de la región.

La dinámica recuperación de los mercados laborales en 2010 continuó de manera algo más moderada durante los años 2011 y 2012. En efecto, un nuevo incremento de la tasa de ocupación urbana, supuso una caída inferior de la tasa de desempleo urbano, frente a la del año anterior, de modo que quedó en un 6,4%, lo que representa un nivel bastante bajo para la región, que

hace menos de diez años registraba tasas de desempleo de dos dígitos. Cabe señalar que la evolución del desempleo fue menos favorable en México, Centroamérica y el Caribe, en un contexto de menor dinamismo, que el de las economías de América del Sur.

A raíz de la crisis mundial de 2008 y 2009, no solo se redujo el crecimiento económico en el Caribe, sino que también se vio afectado el empleo mostrando un escaso dinamismo, a causa de la disminución de la inversión y de la demanda de bienes y servicios de consumo, tanto mundial como interna (Cepal, 2012: 23 y 60).

Figura 2.2. Tasa de desempleo.



Fuente. Cepal, (2012).

Para la Cepal, esta reducción del desempleo (figura 2.2) trajo consigo una mejora en la calidad del empleo, ya que la generación de nuevos puestos de trabajo fue atribuida al empleo asalariado. Su crecimiento estuvo por encima del trabajo por cuenta propia en Brasil, Chile, Colombia Panamá, Perú y la República Bolivariana de Venezuela; lo contrario se presentó en Argentina, México, Paraguay y República Dominicana. Otro fenómeno que resalta la Cepal es la descomposición en la generación de empleo asalariado en

el sector privado, frente a las entidades públicas; en países como Colombia, México y Panamá la mayor expansión proviene del sector privado, mientras que en Argentina, Brasil, Chile, Paraguay, República Dominicana y la República Bolivariana de Venezuela, proviene del sector público. En sí, lo que se quiere resaltar del comportamiento del mercado laboral en América latina y el Caribe es que la demanda de empleo asalariado de tipo formal registra un aumento que supera el 3%; es decir, que su participación dentro del empleo total se incrementó (Cepal, 2013: 43).

La otra variable relevante en el mercado laboral, es la evolución de los salarios reales, los cuales, en general, mantuvieron una tendencia ascendente con grandes diferencias entre algunos países (la Cepal reconoce aumentos por encima del 4% en República Bolivariana de Venezuela y Uruguay, a diferencia de Colombia, México y Nicaragua que registraron incrementos reales que no sobrepasaron el 1%). Las razones que condujeron al incremento del salario real son varias y apuntan al cumplimiento de dos objetivos: (a) aumentos en el salario mínimo, entre enero y octubre de 2012, aproximadamente en 3,5%, para un total de 21 países y (b) reformas en legislaciones laborales para nueve países (Cepal, 2013: 44-45).

2.4 Análisis de la situación externa de América Latina y la inversión extranjera directa

La caída en las exportaciones de América Latina y el Caribe hacia China y Europa, generó un choque que desaceleró a la región y de cuyo impacto se resintieron principalmente las economías de América del Sur. En efecto, la fuerza de los impactos en los diversos países que integran la región está sujeta a la importancia de las exportaciones sobre el PIB, junto con el tamaño de la magnitud exportada a Europa y China. En ese sentido, podemos observar en la tabla 2.3 que América del Sur (sin Brasil) y Brasil³ resultan afectados en una mayor proporción.

Tabla 2.3. América Latina. Peso relativo de los mercados de destino de las exportaciones 2011.

Regiones	Unión Europea	Estados Unidos	China	América Latina y el Caribe
América Latina	13	39	9	18
América del Sur (Excepto Brasil)	14	23	11	24
Centroamérica	13	39	1	36
Brasil	21	10	17	22
México	5	79	2	8

Fuente. Cepal, (2012).

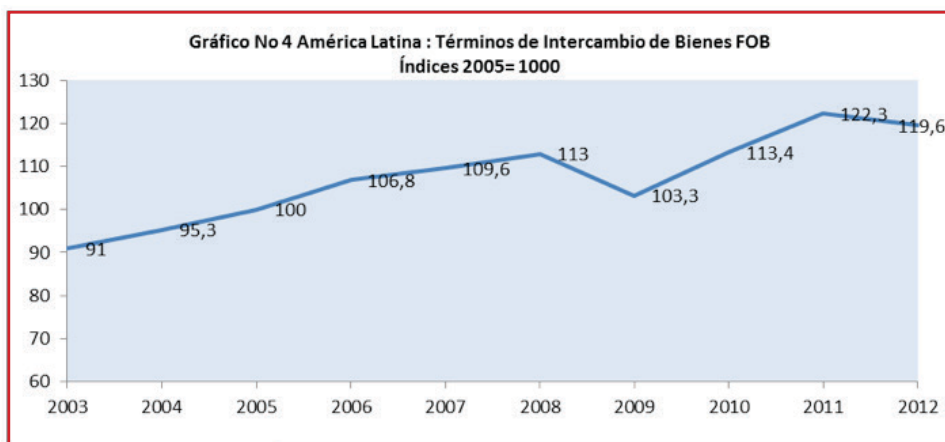
Aquellos países que tienen a Estados Unidos como un destino importante de sus exportaciones manufactureras, como es el caso de México y Costa Rica y, así mismo, los que exportan productos energéticos, como Bolivia y Ecuador, resultaron beneficiados; sin embargo, según la Cepal (2012) el valor de las exportaciones de

³ Como señala la Cepal (2012) el impacto sobre Brasil no resultó tan perjudicial por el bajo alcance de las exportaciones sobre su economía.

la región solo crecería en un modesto 1,6%; este descenso con respecto a los años anteriores se debe a que la caída en el valor de los principales bienes exportables fue más que compensada por el creciente volumen exportado.

Ahora bien, en el valor de las exportaciones se reflejó una caída para América Latina, en los Términos de Intercambio (TI), que además fueron jalados hacia la baja por el aumento en los valores unitarios de las importaciones como se puede apreciar en la figura 2.3: los (TI), pasaron de 122.3 en 2011 a 119.6 en 2012, es decir, se presentó una disminución del 2.2%.

Figura 2.3. América Latina: términos de intercambio de bienes FOB. Índices 2005=1000.



Fuente. Cepal, (2012). El dato de 2012 es estimado.

Todos estos efectos resultaron muy asimétricos entre los países y terminaron reflejándose en la Balanza de Pagos (BP), la cual registra las transacciones reales y financieras entre residentes y no residentes, con el propósito de determinar la existencia de un desequilibrio externo y, en consecuencia, tomar las medidas de política económica más adecuadas. A continuación vamos a utilizar los componentes de la BP, la Cuenta Corriente (CC) y la Cuenta de Capital y Financiera (CCF) para medir y evaluar la posición externa de América Latina y el Caribe.

La desaceleración en el crecimiento de América Latina, producto de la caída en sus exportaciones, fue asimilada por la CC en la Balanza Comercial (BC), que pasó de un déficit en 2010 de (-1.261) millones de dólares a (-20.413) millones de dólares), explicada por el deterioro en los TI; esto le representó a la región, en términos porcentuales de su PIB, 1,6%. También, el déficit en CC obedeció al comportamiento de la Balanza de Renta de los factores que desde el año 2010 han registrado déficits consecutivos hasta el 2012, pasando de (-11.633) millones de dólares a (-130.281) millones. La explicación que entrega la Cepal es la siguiente:

“Esta evolución está ligada al descenso de los precios de varios de los productos básicos de exportación durante el año, que estaría incidiendo negativamente en los resultados de las empresas extranjeras que operan en la región o invierten en ella, con la consiguiente disminución en la remesas de utilidades”.

En último lugar, las transferencias corrientes, provenientes de las remesas enviadas por los trabajadores que se encuentran en el exterior mostraron un crecimiento levemente superior, que en términos porcentuales le representó a la región un 1,1 de su PIB (Cepal, 2013: 18). Los datos son presentados en la tabla 2.4.

Tabla 2.4. América Latina: estructura de la Cuenta Corriente por subregión, 2011- 2012 como porcentaje del PIB.

	Balanza de Bienes		Balanza de Servicios		Balanza de Renta		Balanza de Transferencias		Cuenta Corriente	
	2011	2012	2011	2012	2011	2012	2011	2012	2011	2012
América Latina	1.3	0.9	-1.2	-1.3	-2.5	-2.3	1.1	1.1	-1.3	-1.6
América del Sur	2.7	2.2	-1.5	-1.6	-2.7	-2.5	0.4	0.4	-1.1	-1.5
Centroamérica	-16.1	-15.5	3.7	3.8	-3.4	-3.6	8.7	8.3	-7.1	-7.0
México	-0.1	0.0	-1.2	-1.2	-1.5	-1.4	2.0	1.9	-0.8	-0.7

Fuente. Cepal, (2012).

De esta manera, dado que la cuenta corriente revela la brecha entre el ahorro nacional bruto y la inversión, o la diferencia entre el ingreso nacional bruto y la absorción de un país, los datos de la tabla 2.4 son representativos de la región, en su conjunto, de América del Sur, de Centroamérica y solo de un caso nacional: México. No debemos olvidar que en una economía abierta, la inversión es igual al ahorro nacional más el ahorro externo, por consiguiente, todo exceso sobre la inversión deberá cubrirse de manera *expost* con el ahorro externo. La presencia de un déficit en la CC, puede significar que la inversión es mayor con respecto al ahorro nacional bruto, en cuyo caso el país tendría que tomar prestada la diferencia en el exterior, esto es acudir al ahorro externo (Croce; Da Costa y Jiménez, 2008:8).

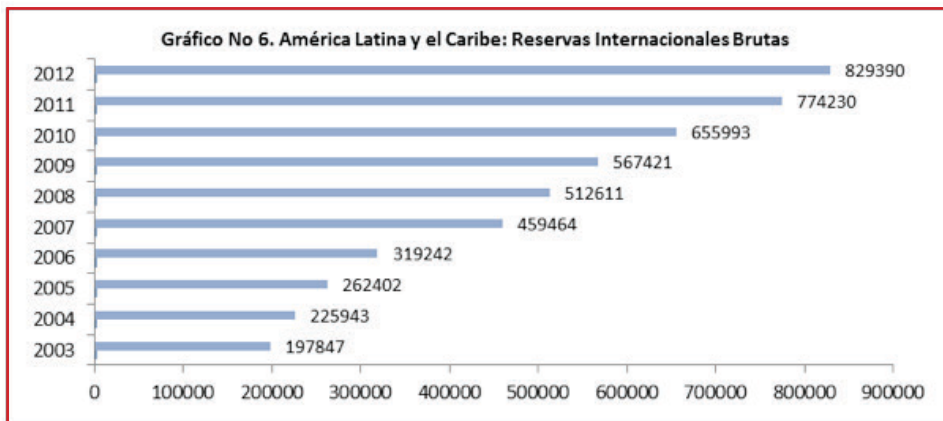
Así, para suplir la escasez de ahorro interno reflejado en el déficit de la CC, se requiere de la llegada de flujos financieros provenientes del exterior que cubran los faltantes y las necesidades de financiamiento de los países o de la región. Para el año 2012, los flujos financieros superaron los montos requeridos para cubrir el déficit en CC y permitieron la acumulación de reservas internacionales brutas que llegaron a sumar en el mes de octubre de dicho año US\$829.390 millones de dólares.

De igual manera, en América Latina, el déficit de la balanza de servicios se acrecentó principalmente por los elevados costos relacionados con la dinámica de las importaciones. Así mismo, las salidas por concepto de renta se incrementaron, a lo cual contribuyó el aumento de las utilidades de las empresas mineras, como consecuencia de los altos precios medios que prevalecieron durante el año. En consecuencia, el déficit de la cuenta corriente de la balanza de pagos regional volvió a ampliarse hasta un 1,4% del PIB después del 1,2% registrado en 2010 (Cepal, 2011: 25).

No obstante, los niveles de reservas internacionales se han acrecentado, lo que indica que América Latina está en mayor capacidad de enfrentar las vulnerabilidades que pueden conducir

a una retirada masiva de capitales, y el manejo que esto traería sobre la tasa de cambio (ver figura 2.4).

Figura. 2.4. América Latina y el Caribe: reservas internacionales.



Fuente. Cepal, (2012).

Sin embargo, estos flujos financieros fueron completamente diferentes de los flujos de entrada, del año 2011. En efecto, lo que se observa es que los flujos de entrada fueron menores, por lo que la acumulación de reservas internacionales fue tan solo el 50% de lo obtenido en 2011; lo positivo de esta situación es que se redujo la presión sobre la apreciación cambiaria nominal. La otra razón para la caída en los flujos de entrada radica en la fuga de recursos por el pago de los pasivos netos pertenecientes a otras inversiones de carácter volátil y de corto plazo, debido a la incertidumbre proveniente de los mercados financieros mundiales⁴. Así mismo, otras de las razones de esta caída fue la inversión extranjera directa que se redujo en una pequeña proporción y en una magnitud superior a la del año 2011, lo cual indica lo atractiva que se ha vuelto la inversión en la región (Cepal, 2013: 19-20). En último lugar, se tiene la presencia de incrementos en la inversión de cartera, que en el caso de México fue significativa.

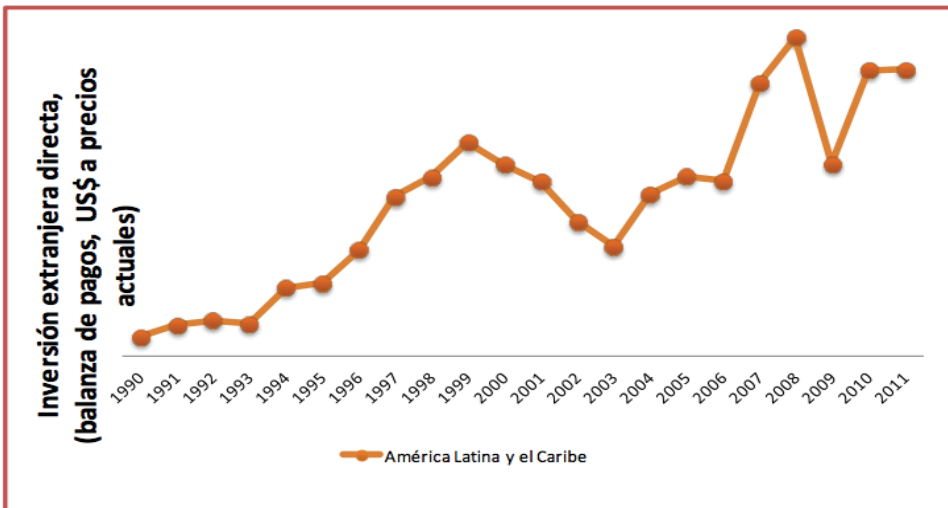
⁴ Entre los países que más sufrieron una fuga alta de recursos figuran Argentina, México, la República Bolivariana de Venezuela, Chile, Colombia Costa Rica, Guatemala y Uruguay.

Tabla 2.5. Reservas internacionales brutas en meses de importación.

Año	Reservas Internacionales Brutas (RIB)	Importaciones Bienes	Importaciones Servicios	Importaciones Totales (M)	M/12	RIB/(M/12)
2010	655993	846401	165340	1011741	84311,75	7,8
2011	774230	1035729	197114	1232843	102736,9167	7,5
2012	829390	1073892	202506	1276398	106366,5	7,8

Fuente. Cálculos del autor con datos de Cepal, (2012).

Otra mirada a esta situación es el nivel de reservas internacionales, medido en términos de meses de importación, lo que nos indica que las reservas alcanzan para 7,8 meses de importaciones; es decir, que están por encima del nivel mínimo óptimo de tres meses de importaciones⁵. (ver tabla 2.5)

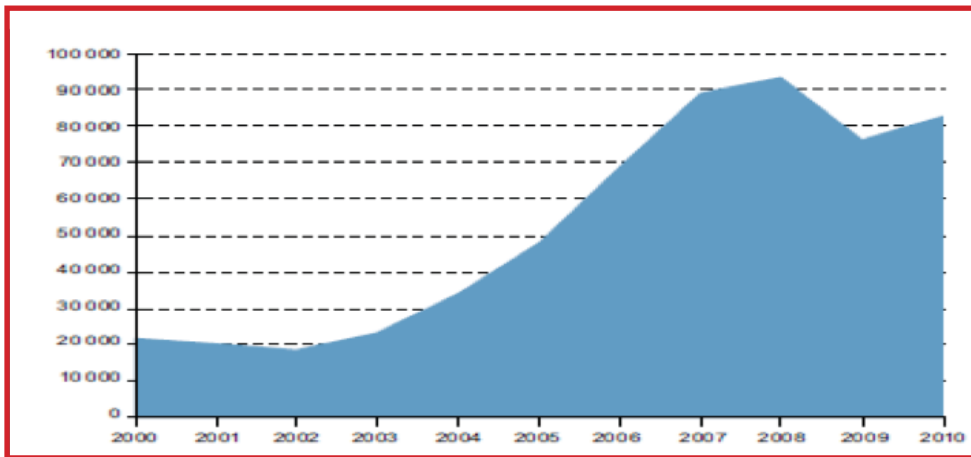
Figura 2.5. Inversión Extranjera Directa (IED).

Fuente. Cepal, (2012).

⁵ Era tradicional mencionar que aquellos países con un nivel de reservas internacionales de alrededor de 6 meses de importaciones se encontrasen en una posición cómoda en lo referente a sus reservas. Sin embargo, esta consideración se hacía cuando existían mayores controles a los flujos financieros entre los países.

Ahora, es importante evaluar la llegada de los flujos de inversión extranjera a la región, eliminar y reemplazar por: (Figura 2.5). La Cepal en su informe sobre inversión extranjera directa hace un llamado de atención para la consolidación de empresas transnacionales en América Latina y el Caribe en sectores que sean más intensivos en capital. Si bien, se ha incrementado la participación de la rein-versión de utilidades hasta 46% en el total de la IED, al mismo tiempo, esta repatriación de utilidades ha alcanzado niveles de-masiado altos, lo cual es preocupante. Desde el año 2002 se observa un incremento sostenido que llegó en el año 2008, a un pico de 93.000 millones de dólares; es decir, un incremento del 365% frente al año 2002 (ver figura 2.6) (Cepal, 2013: 10-11).

Figura 2.6. América Latina y el Caribe: repatriación de utilidades, 2000-2010 (en millones de dólares).



Fuente. Cepal, (2012).

La explicación de esta afluencia financiera es producto del incremento en el monto de la IED, cuya contrapartida es el aumento en las ganancias nominales generadas por la actividad desarrollada. Por otro lado, la repatriación y la reinversión de utilidades se incrementaron, gracias al buen momento que atravesaban las economías de América Latina y el Caribe, a lo cual se sumó la buena coyuntura en los precios de las materias primas, experimentada durante los años 2004 y 2007. Igualmente, debido a la evolución favorable en las oportunidades para hacer negocios y a la movilidad económica registrada por el crecimiento en la clase media, que según un informe del Banco Mundial: “creció y lo hizo de manera notable: de 100 millones de personas en 2000 a unos 150 millones hacia el final de la última década” (Banco Mundial, 2013: v). En conjunto, todos estos factores elevaron la rentabilidad de las transnacionales establecidas en la región (Cepal, 2012: 11).

Entonces, como los efectos de la inversión se contraponen, es importante que se reflexione bajo qué condiciones los flujos de IED causan efectos positivos sobre los países anfitriones de las empresas transnacionales. Las discusiones sobre los efectos positivos de la IED en el crecimiento económico han acaparado la atención de América Latina. La evolución e importancia de estos flujos de recursos sobre la región han sido registradas por la Cepal desde el año 1999 por medio de informes anuales que recopilan información importante sobre la inversión extranjera en América Latina y el Caribe.

Desde el año 1990 hasta el año 2011, se observó una tendencia creciente en el flujo de la inversión extranjera hacia la región, exceptuando algunos períodos que denotaron los coletazos de la crisis internacional proveniente de Asia (1997) y que sacudió la economía global; posteriormente, hacia el año 2003, la recuperación de la IED se produjo cuando la economía mundial mejoró su desempeño, gracias a la creciente demanda de importaciones efectuadas por los Estados Unidos y China. Sin embargo, a pesar

de esta gran recuperación, que superó los niveles obtenidos en el 2008, sufrió una brusca caída en el 2009, como consecuencia de la mayor crisis experimentada por la economía mundial desde la Gran Depresión.

Hasta la fecha, la IED ha mantenido un flujo creciente de recursos que aún no logra acercarse al alto nivel observado en 2008. En cuanto a los países receptores de América del Sur, la lista la encabeza Brasil (66.660 millones de dólares), con aproximadamente la mitad de la IED de la región; también se beneficiaron, con montos históricamente nunca vistos, Chile (17.299 millones de dólares), luego Colombia que escaló una casilla con respecto al año anterior (con 13.234 millones de dólares) y, posteriormente, Uruguay.

Pese al fuerte flujo de inversión extranjera que está capturando América Latina, es importante determinar si dicha inversión se constituye en un instrumento importante del desarrollo de la región; que su efecto sea positivo a nivel macroeconómico y microeconómico dependerá de una serie de factores: "(...) del régimen de comercio del país receptor (Balasubramanyam, Salisu y Sapsford, 1996), de su nivel educativo y de las características de su capital humano (Borensztein, de Gregorio y Lee, 1998), del desarrollo tecnológico (De Mello, 1997), de la orientación exportadora de las inversiones recibidas (Willem te Velde, 2001) y de la estabilidad macroeconómica (Zhang, 2001, citado por Morales y O' Donovan, 2006: 51). En efecto, lo que se espera es que la IED genere efectos de derrame sobre la economía, los cuales se manifiestan si las empresas nacionales logran asimilar las capacidades técnicas y tecnológicas que traen las multinacionales extranjeras. En la tabla 2. 6 se resumen algunos resultados empíricos que arroja la bibliografía sobre el efecto derrame de la IE.

Tabla 2.6. Resumen de estudios representativos de la literatura moderna sobre los efectos de derrame de la inversión.

Autor y año	País	Período	Datos	Nivel	Resultados
1. Países desarrollados					
Liu y otros (2000)	Reino Unido	1991-1995	Panel	Industria	+
Branstetter (2000)	Estados Unidos	1990-1996	Panel	Firma	+
Girma y otros (2000)	Reino Unido	1988-1996	Panel	Firma	?
Barry y otros (2000)	Irlanda	1990-1998	Panel	Firma	-
Barrios y Strobl (2001)	España	1990-1994	Panel	Firma	?
Keller y Yeaple (2002)	Estados Unidos	1987-1996	Panel	Firma	+
2. Países en desarrollo					
Blomstrom y Wolff (1994)	México	1970-1975	Corte transversal	Industria	+
Kokko (1996)	México	1970	Corte transversal	Industria	+
Haddad y Harrison (1993)	Marruecos	1985-1989	Panel	Firma e industria	?
Kokko y otros (1996)	Uruguay	1990	Corte transversal	Firma	?
Sjohom (1999)	Indonesia	1980-1991	Corte transversal	Firma	+
Chuang y otros (1999)	Taiwán	1962-1996	Panel	Firma	+
Aitken y Harrison (1999)	Venezuela	1976-1989	Panel	Firma	-
Cheng y ku (2000)	Taiwán	1986-1994	Panel	Firma	+
Kathuria (2000)	India	1976-1989	Panel	Firma	?
Kokko y otros (2001)	Uruguay	1988	Corte transversal	Firma	?
Kugler (2000)	Colombia	1974-1998	Panel	Industria	?
Liu (2002)	China	1993-1998	Panel	Firma	+
Romo (2003)	México	1992-1995	Panel	Industria	? Y -
3. Economías en transición					
Djankov y Hoekman (2000)	República Checa	1993-1996	Panel	Firma	-
Konnings (2001)	Bulgaria, Polonia	1993-1997	Panel	Firma	-?-
	Rumania	1994-1997			
Damijan y otros (2001)	Bulgaria, Hungría, República Checa, Polonia, Estonia, Rumania, Eslovaquia, Eslovenia	1994-1998	Panel	Firma	? O -, + Sólo para Rumania - y +
Sgard (2001)	Hungría	1992-1999	Panel	Firma	- Y +

Fuente. Cepal, (2004).

El efecto derrame es posible si al interior de los países se adoptan algunas estrategias, entre ellas, un paquete de políticas industriales que incluyan mejoras en lo que atañe a la legislación sobre derechos de propiedad, reducción de trabas burocráticas y un sistema tributario de las empresas; también los países deben diseñar políticas macroeconómicas que en forma adecuada permitan la liberalización, desregulación, disponibilidad de infraestructura y fuerza de trabajo calificada (Morales y O' Donovan, 2006: 54). Sin embargo, el número de factores que condicionan la atracción de IED a los países en desarrollo se ha vuelto considerable, por lo que se requiere desplegar esfuerzos en muchas direcciones; por ejemplo, un elemento complementario a los mencionados, es la implementación de acuerdos regionales y bilaterales que se erigen como un factor de atracción.

Son cuatro las categorías de inversiones dependiendo del objetivo de las estrategias perseguidas: (a) acceder a recursos naturales, en bienes (petróleo y gas) y servicios (turismo); (b) ampliar los mercados en la industria automotriz y química, alimentaria, bebidas, tabaco, finanzas, telecomunicaciones, comercio minorista, energía eléctrica y de distribución de gas; (c) acrecentar la eficiencia de las industrias automotriz, electrónica, de vestuario y de servicios de administración y (d) buscar activos tecnológicos. En América Latina parece que la atracción de IED se ha orientado principalmente a las tres primeras categorías y no ha desarrollado inversiones de gran magnitud en activos tecnológicos (Morales y O' Donovan, 2006: 57).

Por lo tanto, cabe esperar, si la región estaría en capacidad de superar completamente los tres obstáculos que impiden la atracción de IED. Uno, es que los recursos naturales no son un factor lo suficientemente atractivo, por sí solos; para atraer recurso de inversión, se requiere adicionalmente de una dotación de mano de obra barata bien calificada, junto con una infraestructura física de calidad y, lo más importante, dejar de exportar los recursos naturales como materia prima, ya que esto impide la generación de valor agregado.

El segundo, la promoción de inversiones orientadas hacia el objetivo de una mayor eficiencia, presenta graves deficiencias con respecto a la baja productividad de la mano de obra, que, a su vez, se relaciona con la baja inversión en la capacitación de la mano de obra (a diferencia de Asia), con el valor de los insumo y con el lento proceso de integración regional que actualmente ha adquirido mayor dinamismo y protagonismo en la región.

El tercer y último aspecto es la aplicación de políticas industriales enérgicas incorporadas en las políticas económicas con el fin de lograr el desarrollo en el largo plazo; en otras palabras, los esfuerzos que emprendan los países deben enfocarse en establecer objetivos de desarrollo nacional específicos, tales como elevar “la competitividad internacionalmente, intensificar la industrialización o fomentar la transferencia de tecnología y de buenas prácticas de gestión” (Morales y O’ Donovan, 2006: 61). Además, se observa la carencia de promoción y la desarticulación entre distintos programas creados para que las capacidades con las que cuentan las filiales extranjeras se filtren hacia las empresas locales. Las excepciones en la región son Argentina y Brasil, siendo este último, el caso que se expondrá más adelante.

Tabla 2.7. Flujos de IED por región, 2009-2011 en porcentaje.

Región	Entradas de IED			Salidas de IED		
	2009	2010	2011	2009	2010	2011
Economías desarrolladas	50.6	47.3	49.1	73	68.2	73
Economías en desarrollo	43.3	47.1	44.9	22.8	27.6	22.65
África	4.4	3.3	2.8	0.3	0.5	0.2
Asia Oriental y Sudoriental	17.2	22.5	22.0	15	16.7	14.2
Asia Meridional	3.5	2.4	2.6	1.4	0.9	0.9
Asia Occidental	5.5	4.4	3.2	1.5	1.1	1.5
América Latina y el Caribe	12.5	14.3	14.2	4.6	8.3	5.9
Economías en transición	6.0	5.6	6.0	4.2	4.2	4.3

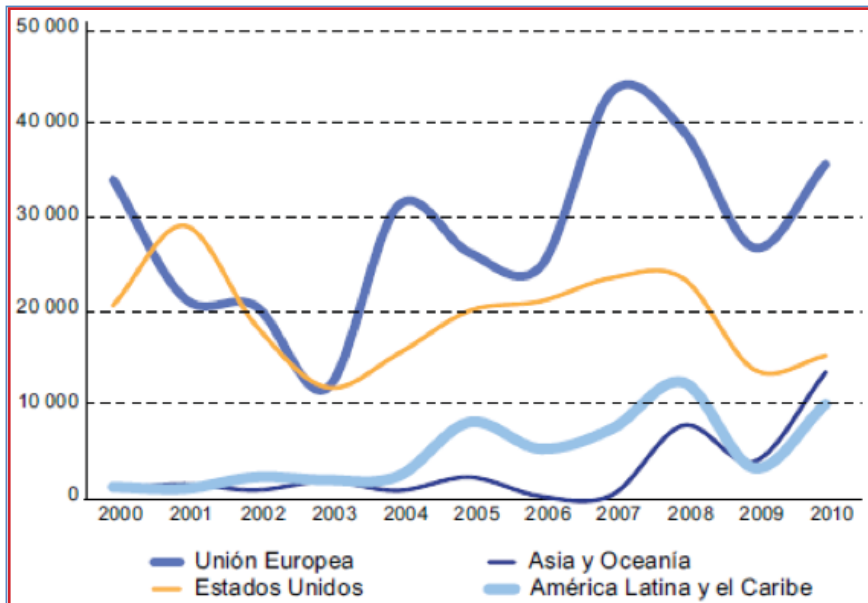
Fuente. UNCTAD, (2012).

La IED de América Latina se ha incrementado en aproximadamente dos puntos porcentuales -desde el punto de vista de los flujos de llegada- y continúa muy por debajo de los recursos dirigidos a Asia (27.8%) y más aún de lo que reciben los países desarrollados con el 49% del total. En cuanto a la salida de recursos, las economías desarrolladas (73%) son las que más recursos del total destinan hacia otras regiones, mientras que América Latina (5.9%) aparece en el tercer lugar como la que más invierte en otras regiones, seguida de Asia con un 16.6% (ver tabla 2.7).

La Unión Europea (UE), según las cifras suministradas por la Cepal, se mantiene como el principal inversionista de la región y enfatiza en la importancia de los flujos de IED provenientes de esta. La UE destinó, para tal fin, en la última década, una suma que en promedio fue del orden de 30.000 millones de dólares anuales. Los recursos de IED se encuentran diversificados y están orientados hacia: “actividades extractivas, manufactureras y de servicios, y son muy relevantes en algunas industrias estratégicas, como la banca y el sector energético” (Cepal, 2012: 12). No obstante, la evolución de los flujos indica que se han ido reduciendo en términos relativos ya que la UE parece que ha preferido invertir en diversas regiones en desarrollo y al interior del bloque.

Como se puede apreciar en la figura 2.7, durante la última década, la IED presenta una alta volatilidad, aunque con una tendencia hacia el alza. Igualmente, las corrientes de inversión que llegan de Asia, Oceanía y de la misma América Latina vienen creciendo con excepción de las de Estados Unidos, cuyo ritmo ha venido decayendo durante este decenio.

Figura 2.7. América Latina y el Caribe: flujos de Inversión Extranjera directa según origen, 2000-2010 (Millones de dólares).



Fuente. Cepal, (2012).

En cuanto a la recepción de IED de la UE, América del Sur tomó la delantera con Brasil, Argentina, Colombia y Chile como los principales destinos de los recursos. Al desagregar la procedencia de la IED por los países de la UE, la Cepal señala que las empresas españolas e italianas (dedicadas al sector de servicios), así como las alemanas, británicas y neerlandesa se han orientado hacia las manufacturas⁶, de acuerdo con la estructura productiva de cada país receptor. Es decir, que la tendencia en Brasil, México, Argentina, Centroamérica y el Caribe se encuentra en la industria manufacturera⁷; los demás países de América del Sur se han aglutinado alrededor de los recursos naturales, especialmente los asociados a la minería, cuya explotación ha estado en cabeza de empresas británicas.

⁶ Según la (Cepal, 2012: 13) "Destacan las empresas alemanas, francesas e italianas en el sector automotor; la compañías alemanas en electrónica; las británicas, italianas y neerlandesas en alimentos y bebidas, y las alemanas y francesas en la industria química".

⁷ Concentrándose principalmente en Brasil.

En servicios, la fuerza de penetración de la IED en la región estuvo sujeta a los procesos de privatización experimentados a comienzos de la década de 1990. Se destacan las efectuadas en telecomunicaciones y energía eléctrica, manejadas esencialmente por los españoles e italianos; en banca, los protagonistas son los españoles y los británicos, y en comercio minorista, se han ocupado las compañías francesas y portuguesas.

El carácter benéfico de estas inversiones, como vimos anteriormente, depende de los efectos que se transmitan hacia la estructura productiva de los países anfitriones. La Cepal considera que los efectos han sido positivos y expone dos características relevantes de la IED de la UE en América Latina que deben ser tenidas en cuenta para su promoción. La primera es el fuerte gasto que se realiza en nuevas plantas en el sector manufacturero con el fin de incrementar la capacidad productiva y la segunda, las empresas de la Unión Europea que se han destacado en Argentina y Brasil por su activa participación en la promoción de actividades asociadas a la Investigación y Desarrollo (I+D).

De esta manera, la Cepal selecciona a Brasil como el caso que debería ser replicado por otros países de la región cuando sostiene en su informe lo siguiente: "Brasil es el único país que se ha posicionado como localización relevante en la internacionalización de las actividades de I + D de las empresas transnacionales europea. De esta manera, los centros de I+D de empresas europeas en el Brasil están aumentando su relevancia en las redes globales de innovación de estas compañías y están generando importantes efectos locales positivos en materia de transferencia de tecnología, acumulación de capacidades productivas e innovación" (Cepal, 2012: 14).

Además, se considera que las estructuras productivas entre estas regiones son complementarias y de esta forma América Latina debería tomar la iniciativa y fortalecer los lazos en asuntos primordiales como la consolidación de una política industrial que propenda por la extracción de lecciones que puedan aportar

las multinacionales en cuanto a transferencia y tecnología, capacitación del recurso humano, innovación y procesos de I+D. También es importante mencionar que las empresas translatinas de América Latina y el Caribe presentan evidentes signos de progreso; solamente un puñado de empresas, especialmente de origen brasileño y mexicano con la capacidad de generar ventajas competitivas globales, se ha atrevido a ampliar su inversión hacia la Unión Europea en sectores como el petróleo y petroquímica, minería, cemento y siderurgia.

Para ilustrar lo anterior, podemos traer a colación la experiencia de China con respecto a la IED y su política de industrialización como mecanismo de promoción de desarrollo: “tratando de construir, con política industrial (pecado capital para los fanáticos del mercado) actividades manufactureras de rendimientos crecientes, (costos decrecientes; es decir, a medida que se produce más los costos unitarios disminuyen), obligando a los inversionistas extranjeros a comprar partes nacionales, a hacer empresas conjuntas con los chinos para aprovechar la transferencia tecnológica, a exportar un porcentaje de su producción, a reinvertir una parte de las ganancias. Un TLC, por ejemplo, no exige nada de esto: no hay exigencias de partes nacionales, tampoco de reinvertir un porcentaje de las ganancias, ni de hacer inversiones conjuntas con nacionales ni de exportar, etc” (Maya, 2011).

De este modo, los flujos de IED provenientes de la UE tienen un alto potencial de generar un círculo virtuoso que puede retroalimentar los procesos emprendidos por la empresas locales y empujarlos hacia la conquista de nuevos nichos y por qué no, integrarse a la cadena de producción de los diferentes bienes que requieran materias primas e insumos para la producción de bienes y servicios.

En último lugar, quisiera resaltar la IED en el sector eléctrico de la región por su promisoría evolución, pues desde el año 2006 ha experimentado un reavivamiento, marcado por el crecimiento en la

demanda y la implementación de marcos regulatorios que facilitan la inversión privada, para tal fin. La presencia de transnacionales en la región es diversa y desde hace mucho tiempo ha permitido desarrollar dicho sector (Tabla 2.8).

Tabla 2.8. América Latina: principales transnacionales y países donde están presentes.

País de origen		Argentina	Brasil	Chile	Colombia	Perú	México	Guatemala	Panamá	República Dominicana	El Salvador	Otros
GDF Suez	Francia		✓	✓		✓			✓			
Enel	Italia	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓		✓	✓
EDF	Francia		✓				✓					
Iberdrola	España		✓				✓					✓
Gas Natural Fenosa	España				✓		✓		✓	✓		✓
Duke Energy	Estados Unidos	✓	✓			✓		✓			✓	
AES	Estados Unidos	✓	✓		✓		✓		✓	✓	✓	
EPM	Colombia				✓			✓	✓		✓	✓
ISA	Colombia		✓		✓	✓			✓			✓

Fuente. Cepal, (2012).

Sin embargo, también las translatinas han incrementado su participación en la región; sobresalen la brasilera Electrobras y las colombianas ISA y EPM, las cuales han iniciado su expansión.; así mismo, la llegada de empresas asiáticas ha permitido elevar la oferta eléctrica. Pero al no gozar todos los países de estos flujos crecientes de recursos, no pueden cubrir su déficit o escasez de energía eléctrica, resultante de los procesos de crecimiento.

En cuanto a otras fuentes de energía eléctrica, América Latina sorprende por la acogida que ha tenido el desarrollo de proyectos alternativos basados en energías renovables, como la eólica y la solar. Se considera que la participación en general de la generación de esta energía es de tan solo un 1%, aunque en Brasil ya alcanza el 10%. Es así, como la energía eólica ha alcanzado gran aceptación en Brasil, México, Costa Rica, Honduras, Nicaragua y Uruguay.

En fin, el objetivo del desarrollo de estas opciones para generar la energía debe apuntar no solo a constituirse como fuentes sustentables sino como lo dice la (Cepal, 2012: 19) a “asegurar un nivel de inversión adecuado que garantice un servicio de calidad a un costo asequible, que no represente un lastre para la competitividad de las economías”. Por este motivo, en América Latina este sector de energía representa unas oportunidades inmensas de expansión y rentabilidad en el largo plazo.

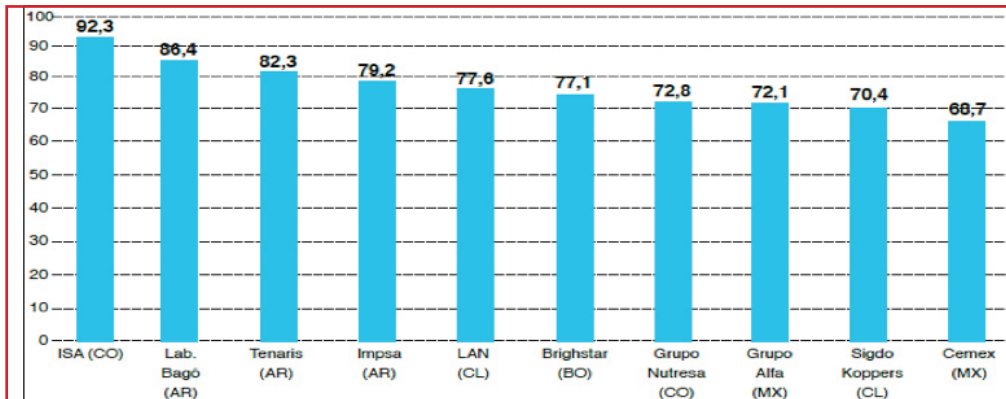
2.5 **M**ultilatinas o translatinas: el ascenso de nuevos actores globales en el comercio mundial.

Los flujos de IED efectuados por los países de América Latina y el Caribe estuvieron alrededor de los 22.665 millones de dólares que fue prácticamente la mitad de los que se había invertido el año anterior; no obstante, se ratifica la tendencia expansiva, hacia el largo plazo, de las empresas translatinas en el exterior.

Este fenómeno de las translatinas comenzó a ser notorio a partir del año 2004. Según la Cepal, “podría decirse que es un nuevo tipo de empresa por surgir en la región. A las tradicionales empresas estatales, las compañías transnacionales -caracterizadas por contar con activos repartidos mundialmente- y las compañías privadas nacionales con escasa o nula operación fuera de sus fronteras, se les suman las “translatinas”. Se trata de compañías latinoamericanas mayoritariamente privadas, que han invertido en otros países de América Latina y el Caribe. En algunos casos, este ha sido el primer paso antes de la expansión por otros continentes” (Cepal, 2005: 51).

En la figura 2.8 se pueden apreciar las empresas latinoamericanas con mayor inversión en el extranjero.

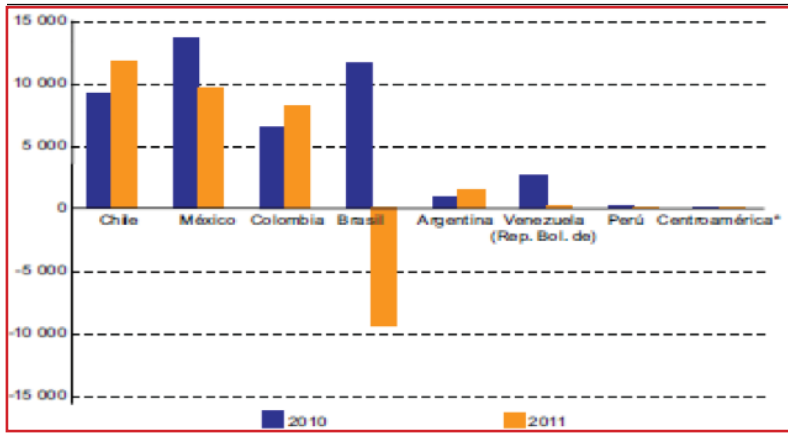
Figura 2.8. Empresas con mayor inversión en el extranjero.



Fuente. América Economía.

La figura muestra que las empresas que más inversión realizan en el extranjero provienen de Argentina (3), México (2), Chile (2), Colombia (2) y Bolivia (1), siendo ISA la empresa de origen colombiano, que mayor inversión registra. En cuanto a países, Chile fue el que más inversión efectuó en el exterior (11.822 millones de dólares), inversión que fue orientada hacia Argentina, Brasil, Colombia y Perú; luego México (9.640 millones de dólares) que concentró sus flujos de inversión hacia Estados Unidos, América Latina y el Caribe y, en tercer lugar, Colombia (8.289 millones de dólares) que ha incrementado su presencia en Centroamérica.

Figura 2.9. América Latina y el Caribe (países seleccionados): inversión directa en el exterior, 2010 y 2011.



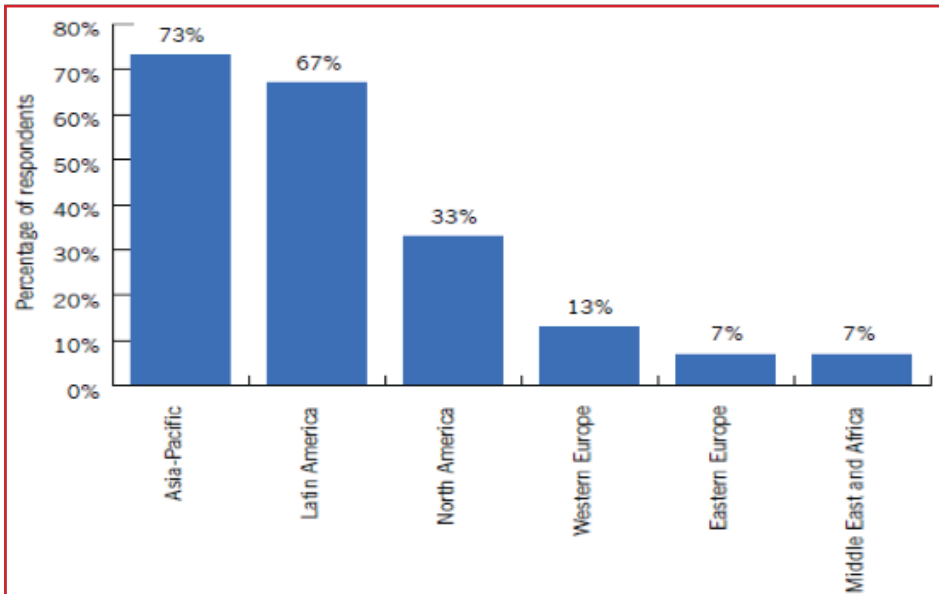
Fuente. Cepal, (2013).

También resulta llamativo que en medio de la desaceleración que experimenta la región, las translatinas se han visto beneficiadas por la adquisición de activos de empresas europeas y estadounidenses que se han visto forzadas a vender. Por ejemplo, las dificultades enfrentadas por la compañía de origen francés Carrefour, en su intento de concebir un plan para financiar sus tiendas en Europa, la llevó a que tomara la decisión de vender sus activos en Colombia, a la minorista chilena Censud, operación considerada como la mayor adquisición de una empresa chilena en el exterior, por un valor de 2.600 millones de dólares.

En el año 2012, en las 50 mayores operaciones de fusiones y adquisiciones, se evidenció la salida de capitales europeos con el consiguiente fortalecimiento y consolidación de los grandes actores locales. Se dice que el monto de esas operaciones llegó a 77.500 millones de dólares y que la cuarta parte de dichas operaciones es el resultado de la venta de activos pertenecientes a empresas europeas.

Para este año (2013) se proyecta que los mercados emergentes serán protagonistas en las operaciones de fusiones y adquisiciones, de acuerdo con los pronósticos de *Merger Market* de diciembre del año anterior. Para un 67% de encuestados, América Latina ocupa el segundo lugar, entre la regiones más atractivas para realizar fusiones y adquisiciones, mientras que Norteamérica y Europa occidental le siguen con unos porcentajes muy bajos, de 33% y 13%, respectivamente. (ver figura 2.10)

Figura 2.10. ¿En cuál región, en el año 2013, espera encontrar los objetivos más atractivos para efectuar fusiones y adquisiciones?



Fuente. *Merger Market*, (2012).

Otro aspecto que vale la pena resaltar de los pronósticos de *Merger Market* es el de las perspectivas que tienen los encuestados sobre los sectores en los que recaerán dichas operaciones. El 80% considera que las fusiones y adquisiciones se realizarán en el sector de energía en los años venideros, principalmente para desarrollar proyectos de producción y exploración, junto con el aprovechamiento del crecimiento de las clases medias que

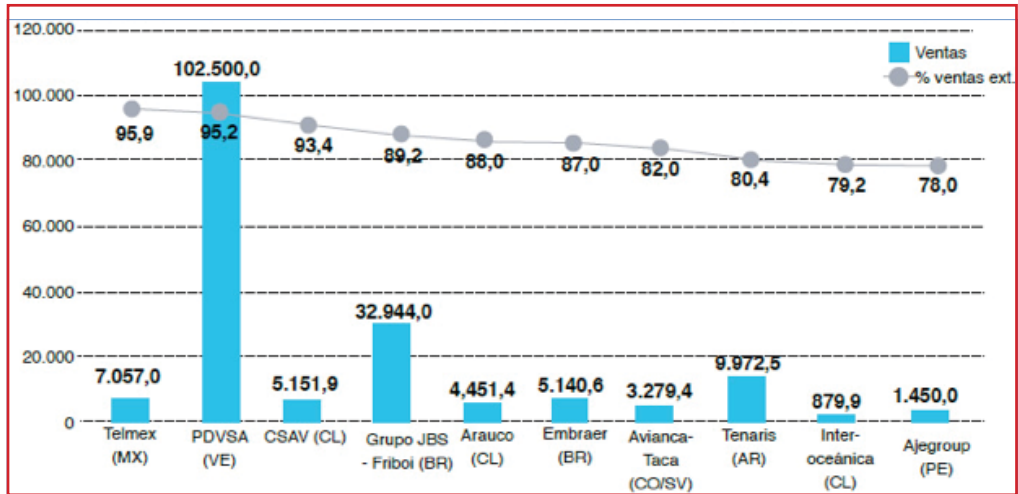
pronostican una elevada demanda de energía, lo que abriría grandes posibilidades de hacer negocios con altos márgenes de rentabilidad.

En efecto, se espera que se consoliden los grandes cambios que viene experimentando el sector empresarial en la región. En el escalafón que realizó *América Economía* denominado Multilatinas 2012 que mide variables como presencia regional, porcentaje de inversión, ventas y número de trabajadores fuera del país de origen, se refleja el progreso de las empresas colombianas en Latinoamérica. ISA se situó en el puesto 18, con un índice de globalización de 59.9, Nutresa, en el puesto 22 y Argos en la posición 37⁹.

Otro indicador de la evolución de las translatinas, es el porcentaje de ventas fuera de su país de origen con respecto a las ventas del año 2011 (Figura 2.11), estrategia que le ha permitido capturar un flujo importante de recursos. Las empresas que se destacan por alcanzar un porcentaje superior al 90 son tres: Telmex (95,9%) de México, la petrolera estatal PDVSA (95,2%) de Venezuela y CSVA (93.4%), empresa chilena dedicada al transporte marítimo. Esto es un indicador del proceso globalizador que están experimentando algunas empresas de la región.

⁹ A pesar de la mejoría en el escalafón, las formas colombianas tienen mucho camino por recorrer, pues de las 65 marcas contempladas en la lista, 25 son brasileñas, 14, mexicanas y 12, chilenas. (El tiempo, 3 de junio de 2012).

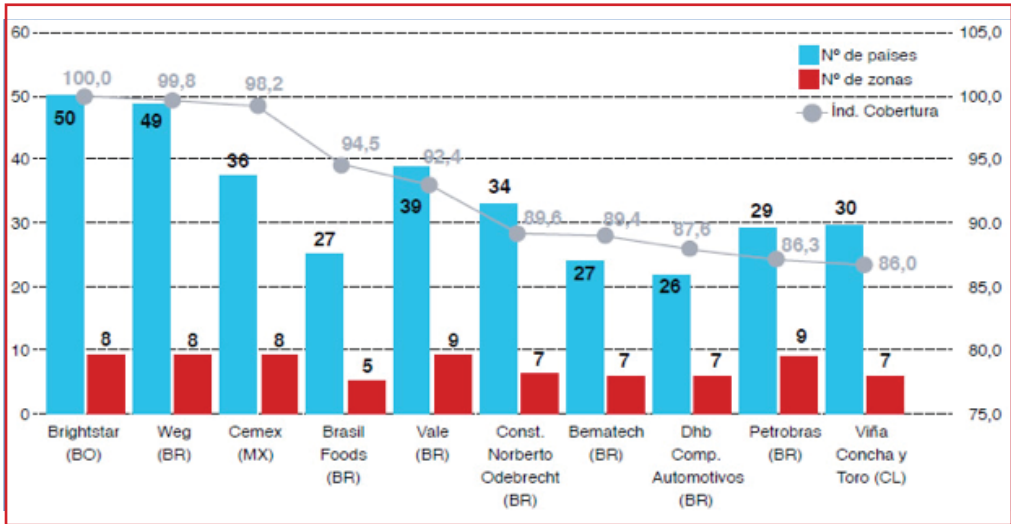
Figura 2.11. Empresas que tienen mayor % de ventas fuera de su país comparado con sus ventas en el año 2011 en US millones.



Fuente. América Economía *Intelligence*.

Otra característica del proceso de internacionalización de las translatinas es la cobertura geográfica o presencia en otros países (ver figura 2.12). La mayor presencia en otros países la posee la boliviana *Brighstar* (50), seguida de las brasileras *WEG* (49) y *VALE* (39) y la mexicana *Cemex* (empresa cementera) (36). En este indicador, las de origen brasilerero son las que mayor presencia exhiben, con siete empresas e indicadores de cobertura que oscilan entre el 99% y el 86%.

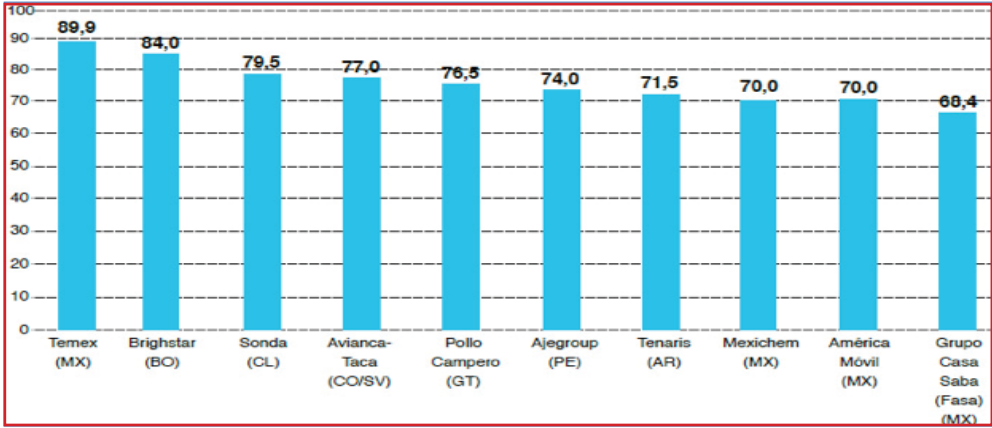
Figura No 2.12. Empresas con mayor cobertura geográfica.



Fuente. América Economía *Intelligence*.

También, el poder de las translatinas puede medirse por el número de empresas que posee un alto porcentaje de trabajadores fuera del país (ver figura 2.13). En este caso, se destacan como los mayores empleadores globales, diez empresas de las cuales resaltamos las tres primeras: la mexicana Telmex (89.9%), la boliviana *Brighstar* y la empresa chilena Sonda (79,9%). Es importante aclarar, que de las diez empresas, México tiene cuatro posicionadas (Figura 2.13).

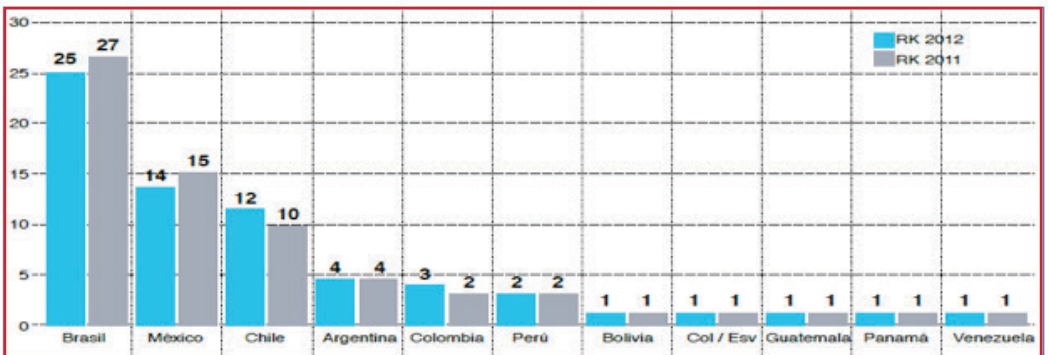
Figura 2.13. Empresas con mayor porcentaje de trabajadores fuera del país.



Fuente. América Economía *Intelligence*.

Otro indicador de la evolución de las translatinas se ve reflejado en el número de empresas que posee cada país (ver figura 2.14). En efecto, podemos observar que a 2011, la delantera la tomaron las empresas brasileras (27), mexicanas (15) y chilenas (10), seguidas de argentinas (4), colombianas (2) y peruanas (2); Bolivia, Guatemala, Panamá y Venezuela, evidencian un rezago.

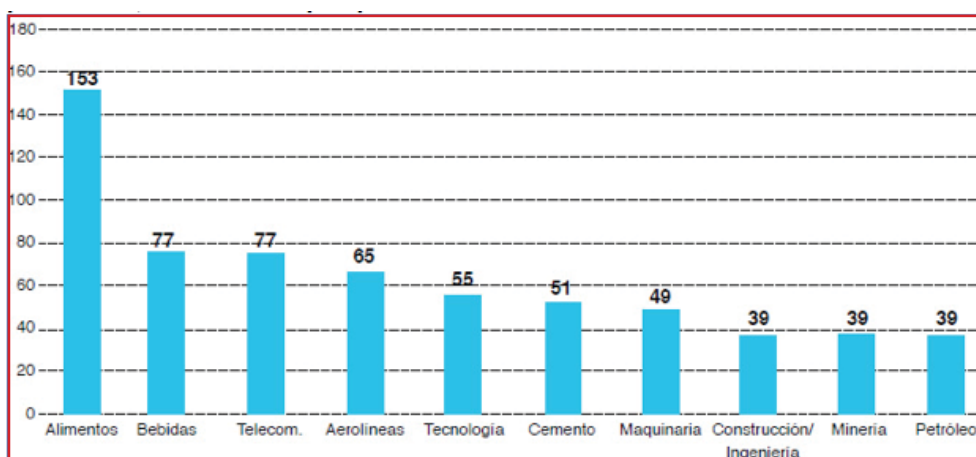
Figura 2.14. Cantidad de empresas en el ranking por país.



Fuente. América Economía *Intelligence*.

De la misma manera, se puede ver la estructura sectorial de la producción a la que se están dedicando las translatinas. La mayor presencia se tiene en la producción de alimentos (153 empresas) en cabeza de la brasileña Grupo JBS – Friboi, caso que es considerado de gran relevancia, ya que pasó de ser un diminuto matadero en Anápolis para transformarse, en aproximadamente cinco años, en la empresa más grande de proteínas en el mundo (América Economía, 2012). En segundo y tercer lugar, le siguen de lejos, las empresas de bebidas y telecomunicaciones (77), las aerolíneas (65), la tecnología (55) y el cemento (51) y, en último lugar, se encuentran las empresas dedicadas a minería y petróleo (39) (Figura 2.15).

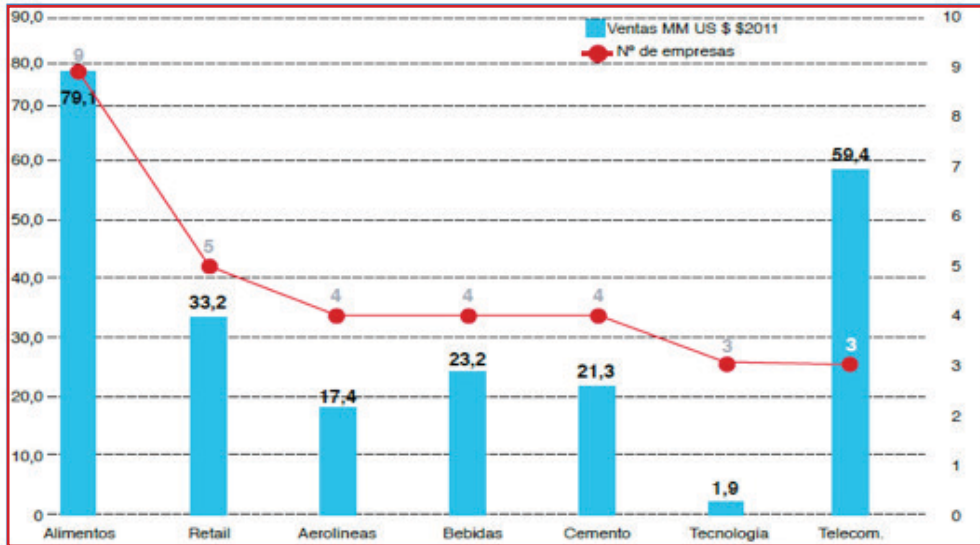
Figura 2.15. Cobertura geográfica del conjunto de multilatinas ordenadas por sector, en cantidad por países.



Fuente. América Economía Intelligence.

Finalmente, se muestra el número de empresas por cada sector y las ventas efectuadas, en la cual, alimentos y telecomunicaciones se presentan como los sectores de mayores índices de globalización, con el Grupo JBS- Friboi (80,3) y Brightstar (80,1) (Figura 2.16).

Figura 2.16. Número de multilaterales y ventas promedio, por sector.



Fuente. América Economía *Intelligence*.

Ahora, el potencial exportador de las empresas de América Latina se puede observar en una muestra de las primeras treinta empresas (de una lista de quinientas), tomada de un informe de América Economía para el año 2012 (ver tabla 2.9). Se aprecia que los sectores que desarrollan el potencial exportador, mantienen una base diversa que comprende: aerolíneas y transporte, comercio, telecomunicaciones, automotor, energía, petroquímica, ingeniería y construcción, minería, alimentos, bebidas, petróleo, siderurgia.

La tabla muestra que las empresas, desde la uno a la seis, las cuales lideran el ritmo exportador, medido como el porcentaje de exportaciones con relación a las ventas totales, son las orientadas hacia el petróleo, gas y minería. Con el séptimo puesto tenemos a Cemex, con cemento y de ahí en adelante se observa una gran diversificación con predominio de empresas brasileras y mexicanas.

Tabla 2.9. Las mayores 30 empresas exportadoras de América Latina en 2011.

UB RK 2011	EMPRESA	PAÍS	SECTOR / RUBRO	EXPORTACIÓN 2011		EXPORTACIÓN 2010		VA R. (%) 11/10	RK 2011
				US\$ MILLONES	% SOBRE VENTAS	US\$ MILLONES	% SOBRE VENTAS		
1	PDVSA	VEN	Petróleo/Gas	122.450,9	98,2	85.918,7	98,2	42,5	2
2	PEMEX	MÉX	Petróleo/Gas	50.378,3	45,1	46.807,2	45,1	7,8	3
3	VALE	BRA	Minería	34.853,1	63,0	24.042,8	48,1	44,1	4
4	PETROBRAS	BRA	Petróleo/Gas	22.912,2	17,8	18.186,7	14,2	26,0	1
5	CODELCO	CHI	Minería	16.213,7	92,8	14.349,7	89,3	13,0	20
6	ECOPETROL	COL	Petróleo/Gas	15.269,8	46,0	9.940,9	46,0	53,6	8
7	CEMEX	MÉX	Cemento	10.816,1	79,8	11.525,4	79,8	-6,2	29
8	FEMSA	MÉX	Bebidas/Licores	7.293,8	50,1	6.884,9	50,1	5,9	25
9	ODEBRECHT	BRA	Multisector	6.983,2	20,7	-	-	-	7
10	GRUPO ALFA	MÉX	Multisector	6.847,3	52,3	5.771,3	52,3	18,8	31
11	VOLKSWAGEN DE MÉXICO (†)	MÉX	Automotriz/Autopartes	6.825,4	73,1	6.288,7	73,1	8,5	52
12	BUNGE ALIMENTOS (†)	BRA	Agroindustria	6.539,1	53,0	4.300,6	38,7	52,1	34
13	BRASKEM	BRA	Petroquímica	6.500,0	38,8	2.470,7	18,1	163,1	18
14	ESCONDDA	CHI	Minería	6.186,2	83,5	6.476,3	70,3	-4,3	67
15	GRUPO VOTORANTIM	BRA	Multisector	5.810,0	46,0	-	-	-	32
16	GRUPO MÉXICO	MÉX	Minería	5.756,4	61,9	5.151,8	61,9	11,7	53
17	GRUPO BIMBO	MÉX	Alimentos	5.228,5	54,5	5.174,3	54,5	1,0	50
18	INDUSTRIAS PEÑÓLES	MÉX	Minería	5.154,1	74,2	3.881,1	74,2	33,5	73
19	CHRYSLER (†)	MÉX	Automotriz/Autopartes	4.756,8	63,2	3.990,9	63,2	19,2	66
20	CARGILL (†)	ARG	Agroindustria	4.288,7	90,0	3.700,0	90,0	15,4	106
21	EMBRAER	BRA	Ind. Aeroespacial	4.209,2	80,1	4.160,0	73,9	12	93
22	CARGILL	BRA	Agroindustria	4.024,1	40,0	3.028,0	35,0	32,9	46
23	LOS PELAMBRES	CHI	Minería	3.876,8	100,0	2.816,1	85,7	30,6	148
24	ALPEK	MÉX	Petroquímica	3.575,2	55,0	2.725,0	55,0	31,2	79
25	MINERA ANTAMINA	PER	Minería	3.384,0	100,0	2.163,3	80,8	57,2	165
26	NEMAK	MÉX	Automotriz/Autopartes	2.925,4	91,3	2.889,8	91,3	8,8	174
27	SOUTHERN PERÚ COPPER CORP.	PER	Minería	2.870,0	90,3	2.844,0	90,2	0,9	175
28	GRUPO MODELO	MÉX	Bebidas/Licores	2.872,9	40,9	2.814,0	40,9	-5,0	77
29	JBS FRIBOI	BRA	Agroindustria	2.552,2	7,7	1.734,4	5,2	47,2	9
30	CONSORCIO MINERO CORMIN	PER	Minería	2.419,0	100,0	1.690,6	100,0	43,1	238

Fuente. América Economía.

No obstante, podemos encontrar que las translatinas o multilatinas sobresalientes, compiten mundialmente con nuevas empresas que se han destacado en otras regiones y que se constituyen en importantes retadores globales. Según las perspectivas del *Boston Consulting Group* (BCG), los retadores globales incluyen 100 compañías que provienen de países con un desarrollo acelerado y una creciente y rápida globalización.

Entre los criterios empleados para determinar dicho estatus, se encuentra que estas compañías debían percibir ingresos anuales de al menos un billón de dólares; igualmente, que los ingresos provenientes del exterior totalizaran 500 millones de dólares y en el caso de las exportadoras, que estuvieran dirigidas hacia la minería, petróleo y gas; se buscaba, también, que mantuvieran activos en el exterior, que superaran los 500 millones de dólares.

Otras variables tenidas en cuenta fueron la presencia internacional de cada compañía, número y tamaño de sus inversiones internacionales, las fusiones y adquisiciones (M&A) durante los cinco años anteriores y, por último, la fortaleza en su modelo de negocio o la formulación de su estrategia internacional. (BCG, 2012).

El grupo de países que compone la lista del BCG es muy heterogéneo e incluye entre los países de América Latina a multilatinas provenientes de: Argentina (1), Brasil (13), Chile (2), México (7) y Colombia (1); es decir, que América Latina aportó el 24% de las 100 multinacionales señaladas como retadoras globales. Otro resultado relevante de este estudio es el hecho de que de las siete compañías que han superado el estatus de retadores, dos provienen de América Latina: por el lado de Brasil sobresale Vale y por México, Cemex (ver tabla 2.10).

Tabla 2.10. Los nuevos 26 retadores globales.

EXHIBIT 1 | There Are 26 New Global Challengers—and 2 New Challenger Graduates

2013 BCG Global Challengers

<p>Argentina</p> <ul style="list-style-type: none"> • Tenaris <p>Brazil</p> <ul style="list-style-type: none"> • Brasil Foods • Camargo Corrêa Group • Embraer • Gerda • Iochpe-Maxion • JBS • Marcopolo • Natura • Odebrecht Group • Petrobras • Tigre • Votorantim Group • WEG <p>Chile</p> <ul style="list-style-type: none"> • Falabella • Latam Airlines Group¹ <p>China</p> <ul style="list-style-type: none"> • Alibaba Group • Aviation Industry Corporation of China • China Communications Construction Company • China International Marine Containers Group • China Minmetals • China National Chemical Corporation (ChemChina) • China National Offshore Oil Corporation • China Shipbuilding Industry Corporation • China UnionPay • Citic Group • Geely International • Goldwind • Haler • Huawei Technologies • Johnson Electric • Lenovo Group • Li & Fung • Mindray 	<ul style="list-style-type: none"> • PetroChina • Sany Group • Shanghai Electric Group • Sinochem • Sinohydro • Sinoma International Engineering • Sinopec • Trina Solar • Wanxiang Group • Yanzhou Coal Mining Company • Zoomlion • ZTE <p>Colombia</p> <ul style="list-style-type: none"> • Grupo Empresarial Antioqueño <p>Egypt</p> <ul style="list-style-type: none"> • El Sewedy Electric <p>India</p> <ul style="list-style-type: none"> • Bajaj Auto • Bharat Forge • Bharti Airtel • Crompton Greaves • Dr. Reddy's Laboratories • Godrej Consumer Products • Hindalco Industries • Infosys² • Larsen & Toubro • Lupin Pharmaceuticals • Mahindra & Mahindra • Motherhood Sumi Systems • Reliance Industries • Sun Pharmaceutical Industries • Tata Chemicals • Tata Consultancy Services • Tata Motors • Tata Steel • Vedanta Resources • Wipro <p>Indonesia</p> <ul style="list-style-type: none"> • Golden Agri-Resources • Indofood Sukses Makmur 	<p>Malaysia</p> <ul style="list-style-type: none"> • AirAsia • Petronas <p>Mexico</p> <ul style="list-style-type: none"> • Alfa • América Móvil • Femsa • Gruma • Grupo Bimbo • Mabe • Mexichem <p>Qatar</p> <ul style="list-style-type: none"> • Qatar Airways <p>Russia</p> <ul style="list-style-type: none"> • Gazprom • Lukoil • Norilsk Nickel • Severstal • United Company Rusal • VimpelCom <p>Saudi Arabia</p> <ul style="list-style-type: none"> • Saudi Basic Industries Corporation (Sabic) 	<p>South Africa</p> <ul style="list-style-type: none"> • Aspen Pharmacare • Bidvest Group • MTN Group • Naspers • Sasol <p>Thailand</p> <ul style="list-style-type: none"> • Charoen Pokphand Group • Indorama Ventures • PTT • Thai Union Frozen Products <p>Turkey</p> <ul style="list-style-type: none"> • Koç Holding • Sabanci Holding • Turkish Airlines <p>United Arab Emirates</p> <ul style="list-style-type: none"> • Etihad Airways
--	---	---	---

2013 BCG Challenger Graduates

Seven companies with large sustained global positions have moved beyond challenger status.

<p>Brazil</p> <ul style="list-style-type: none"> • Vale <p>Indonesia</p> <ul style="list-style-type: none"> • Wilmar International <p>Mexico</p> <ul style="list-style-type: none"> • Cemex 	<p>South Africa</p> <ul style="list-style-type: none"> • Anglo American • SABMiller <p>Saudi Arabia</p> <ul style="list-style-type: none"> • Saudi Aramco³ <p>United Arab Emirates</p> <ul style="list-style-type: none"> • Emirates
---	--

Source: BCG analysis.
New global challengers are listed in green.
¹Latam Airlines Group is the result of a 2012 merger of Brazil's TAM Airlines and 2011 challenger LAN Airlines.
²Infosys is the new name of Infosys Technologies, a 2011 challenger.
³Although Saudi Aramco was not a 2011 challenger, we have designated it as a graduate because it is already a global leader in the oil and gas industry and is on its way to becoming a global integrated energy player.

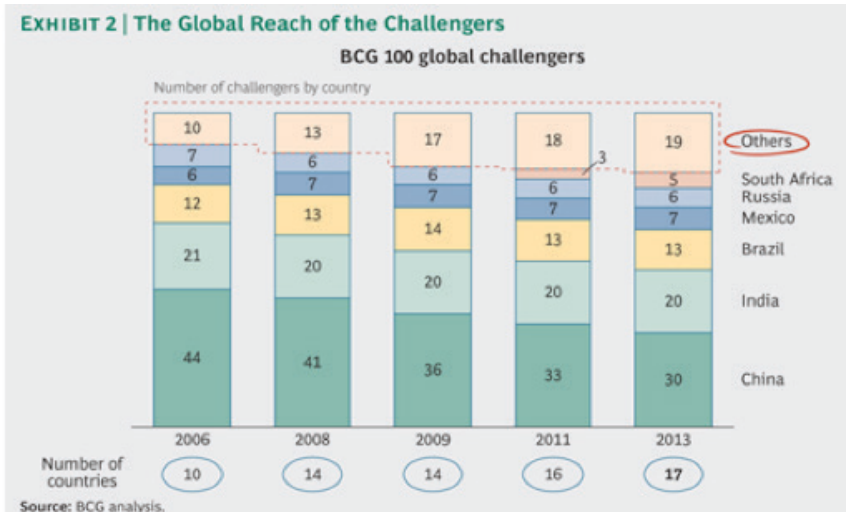
Fuente. BCG, (2013).

El Grupo Empresarial Antioqueño fue incluido en la lista por poseer ingresos del orden de 10.2 billones de dólares; este conglomerado

constituido por el Grupo Nutresa, Inversiones Argos y el Grupo de Inversiones Suramericana, si bien no posee un cuartel general central, su radio de acción va más allá de América Latina y vende sus productos en más de 75 países.

Otro aspecto de los retadores globales, según la tabla 2.10 tiene que ver con el incremento del número de países donde estos se han desarrollado, ya que han pasado de diez en el año 2006 a 17 en el año 2013, es decir, ha habido un incremento del 70%, aproximadamente. A su vez, se puede observar que de los 100 retadores globales, China ha reducido el número (en un momento llegaron a tener 84 y cayeron a 69), debido a que naciones diferentes a los BRIC también están en capacidad de crear retadores globales. Sur África, por su parte, pasó de tener tres a tener cinco; Malasia y Turquía también sobresalen entre los países que más incrementaron el número de empresas retadoras. La evolución de los retadores globales puede ser analizada en la figura 2.17.

Figura 2.17. El alcance global de los retadores.



Fuente. BCG, (2013).

Por último, el análisis del BCG muestra que el centenar de compañías retadoras se concentra desde el año 2006 (32) hasta el 2013 (38) en el sector de bienes industriales, seguido de servicios, recursos naturales y **commodities**, bienes de rápido consumo, y, por último, bienes de consumo durables que son los que más variación han tenido desde el 2006 al pasar del 15 a solamente cuatro en 2008.

2.6 **L**a diferencias del inglés como poderosas barreras que pesan sobre el comercio y la inversión en América Latina

Retomando la idea de Ohmae, es pertinente señalar que América Latina no ha reconocido el idioma inglés como una de las plataformas¹⁰, cuya principal razón de ser es la de comunicar y transmitir ideas. Además, el inglés se ha consolidado en el mundo como la *lingua franca*, usada para hacer posible la comunicación entre las personas que no comparten una lengua materna y como herramienta imprescindible en el ciberespacio para almacenar información y establecer comunicaciones bidireccionales. En efecto, es tal su importancia que se ajusta a otras plataformas. En palabras de Ohmae “Setenta por ciento de los datos transferidos por Internet están en inglés, mientras que este idioma representa el 80% de la información almacenada en los servidores”.

Para dejar claro la importancia de este hecho, Ohmae concluye: “nadie puede aspirar a tener éxito, incluso ni siquiera a competir en la economía global, a menos que en sus actividades se comunique en inglés. Debe considerarse esto no como una sujeción anticuada a un elemento del Estado-Nación, sino como la posesión y utilización de la plataforma lingüística de la economía global” (Ohmae, 2004: 179-182). El inglés es tan solo uno de los elementos necesarios para una economía que pretende desarrollar el sector exportador.

¹⁰ Para este autor las plataformas se definen como “un apoyo a la comunicación y una mejora de la entrega de la información lo cual llevan a cabo mediante el establecimiento de estándares comunes que se convierten en norma aceptada”. (Ohmae, 2004: 172)

De ser esto cierto, América Latina no sale bien librada en el uso de esta plataforma idiomática pues el desarrollo de índices de competencias en inglés muestra que América Latina, frente a pares como Europa y Asia, se encuentra muy rezagado. Los siguientes resultados fueron obtenidos del informe anual de 2012 preparado por Educational First (EF), institución que desarrolló un índice para medir el nivel del idioma inglés, el cual se aplica mundialmente. El propósito de la prueba es calcular el nivel promedio de inglés de los adultos de un país con datos provenientes de tres pruebas aplicadas por la institución cada año¹¹. En la tabla 2.11 podemos apreciar los resultados para Europa, América Latina y Asia:

Tabla 2.11. Índice de nivel de inglés (ef - epi) 2012. Europa, América Latina y Asia.

Clasif.	Países	Resultado del EPI	Nivel	Clasif.	Países	Resultado del EPI	Nivel	Clasif.	Países	Resultado del EPI	Nivel
1	Suecia	68.91	Muy Alto	20	Argentina	55.38	Medio	12	Singapur*	58.65	Alto
2	Dinamarca	67.96	Muy Alto	26	Uruguay	53.42	Bajo	13	Malasia*	57.95	Alto
3	Países Bajos	66.32	Muy Alto	33	Perú	50.55	Bajo	14	India	57.49	Medio
4	Finlandia	64.37	Muy Alto	34	Costa Rica	50.15	Bajo	17	Pakistan	56.03	Medio
5	Noruega	63.22	Muy Alto	38	México	48.60	Bajo	21	Corea del Sur	55.35	Medio
6	Bélgica	62.46	Alto	39	Chile	48.41	Muy Bajo	22	Japón	55.14	Medio
7	Austria	62.14	Alto	40	Venezuela	47.50	Muy Bajo	25	Hong Kong*	53.65	Medio
8	Hungría	60.39	Alto	41	El Salvador	47.31	Muy Bajo	27	Indonesia	53.31	Bajo
9	Alemania	60.07	Alto	43	Ecuador	47.19	Muy Bajo	30	Taiwán	52.42	Bajo
10	Polonia	59.08	Alto	46	Brasil	46.86	Muy Bajo	31	Vietnam	52.14	Bajo
11	República Checa	58.90	Alto	47	Guatemala	46.66	Muy Bajo	36	China	49.00	Bajo
15	Suiza	57.39	Medio	50	Colombia	45.07	Muy Bajo	53	Tailandia	44.36	Muy bajo
16	Eslovaquia	56.62	Medio	51	Panamá	44.68	Muy Bajo				
18	España	55.89	Medio								
19	Portugal	55.39	Medio								
23	Francia	54.28	Medio								
24	Italia	54.01	Medio								
29	Rusia	52.78	Bajo								

Fuente. Education First, (2012).

¹¹ Sobre los problemas y sesgo que puedan presentarse en la prueba como representativa del conjunto del país remitirse al informe 2012 del EF.

En los países seleccionados se puede apreciar que en el caso de Europa, países como Suecia, Dinamarca, Países Bajos, Finlandia, Noruega, Bélgica, Austria, Hungría, Alemania, Polonia, República Checa y de Asia, Singapur y Malasia presentan un puntaje muy alto, de lo cual puede inferirse que son países que cuentan con ciudadanos y una fuerza laboral muy competente en el uso de la plataforma inglés. Pero en el caso de los países seleccionados de América Latina, Oriente Medio y el Norte de África¹², (incluyendo Rusia) los índices son decepcionantes, ya que sus niveles arrojan resultados bajos y muy bajos. Esto significa que los ciudadanos con competencias en inglés deficientes son excluidos de los beneficios potenciales que pueden generarles la economía global.

El caso de Colombia es importante mencionarlo ya que se posiciona en el penúltimo lugar de los países evaluados de América Latina, superando solamente a Panamá. Lo cierto es que lo preocupante de este resultado para el país es el hecho de que ha venido acelerando su proceso de integración con los mercados internacionales lo, que a su vez, trae consigo grandes oportunidades para hacer negocios o estudiar en el extranjero. Se prevé que las empresas involucradas con los TLC enfrenten desafíos en sus procesos de exportación e importación que les obligue a elevar la demanda de profesionales bilingües para satisfacer los requerimientos de proveedores y clientes internacionales que lo necesiten.

Es importante señalar también, que ya existen en el país esfuerzos para impulsar el uso de una segunda lengua por medio del Programa Nacional de Bilingüismo 2004-2019, cuyo objetivo es: “Tener ciudadanos y ciudadanas capaces de comunicarse en inglés, de tal forma que puedan insertar al país en los procesos de comunicación universal, en la economía global y en la apertura cultural, con estándares internacionalmente comparables” (MEN, 2008: 20).

¹² Datos que se pueden consultar en el informe EF 2012.

Desde el inicio del proceso de apertura, la Ley General de Educación (Ley 115) dictaminó que desde el nivel básico los establecimientos educativos debían impartir a sus estudiantes el aprendizaje de una lengua extranjera; el Ministerio de Educación Nacional en 1999 se hace cargo de esta tarea definiendo los lineamientos curriculares que determinarían el proceso de enseñanza y aprendizaje de los estudiantes en la educación básica y media.

En la siguiente década, en el año 2004, el Ministerio de Educación continuó la consolidación del proceso, adoptando el Marco Común Europeo de Referencia- MCER-, como el modelo por seguir para el proceso de aprendizaje, la enseñanza y evaluación de las lenguas extranjeras. Sin embargo, los resultados de los estudiantes hasta ahora, arrojan un bajo nivel de inglés: en los estudiantes de básica y media se obtuvo un nivel básico (A1), que se explica por el bajo desempeño comunicativo de la mayoría de docentes (A1-A2).

Esto se corrobora tras analizar las pruebas Saber 11 y Saber Pro en el 2011, que permiten afirmar que: “Mientras que menos del 6 por ciento de los estudiantes de grado 11 es capaz de sostener una conversación sencilla sobre situaciones cotidianas y rutinarias (nivel B1, nivel pre intermedio), esto lo logra un poco menos del 25 por ciento de los jóvenes que están terminando sus estudios profesionales” (El Tiempo, 2011). Adicionalmente, el Icfes afirma que una de las dificultades es: “En la educación superior, si se mira por áreas del conocimiento, los estudiantes con los más bajos desempeños están en los programas técnicos y tecnológicos y en los que estudian ciencias de la educación, que son la mayor parte de las licenciaturas, excepto la de inglés” (El Tiempo, 2011).

Para ilustrar los estándares implementados en el país, en la tabla 2.12. se presenta el Marco Común de Referencia Europeo.

Tabla 2.12. Niveles MCRE y metas para las diferentes poblaciones del sistema educativo.

Niveles según el marco común europeo	Nombre común del nivel en Colombia	Nivel educativo en el que se espera desarrollar cada nivel de lengua	Metas para el sector educativo a 2019
A1	Principiante	Grados 1 a 3	
A2	Básico	Grados 4 a 7	
B1	Pre intermedio	Grados 8 a 11	Nivel mínimo para el 100% de los egresados de Educación Media
B2	Intermedio	Educación Superior	Nivel Mínimo para docentes de inglés. Nivel Mínimo para profesionales de otras carreras.
C1	Preavanzado		Nivel Mínimo para los nuevos egresados de licenciaturas en idiomas.
C2	Avanzado		

Fuente. MEN, (2006).

En fin, si bien existen programas que pretenden fomentar el bilingüismo, aún falta formar un número adecuado de profesores de inglés que posea un alto nivel de inglés. De igual forma, los gobiernos y las familias deben hacer mayores esfuerzos por promover la expectativa de que todos los ciudadanos hablen más de un idioma. Por último, insistir en el desarrollo de métodos de evaluación más sólidos y estandarizados, que permitan reconocer y fomentar las habilidades comunicativas, en lugar de una gramática perfecta (EF, 2012).

3

Empresas, innovación, comercio exterior y desarrollo económico, un análisis de la situación actual en América Latina y el Caribe para el Siglo XXI

3.1 Introducción

En un contexto teórico, el concepto de desarrollo económico ha tenido variaciones durante las últimas décadas. De hecho, en los años cincuenta, este término estaba mucho más asociado a la valoración del crecimiento de una economía en términos del PIB; posteriormente, el Banco Mundial, en la serie “Pioneros del Desarrollo”, recogió una nueva visión que incluía otros ingredientes a la definición propia del término. Joseph Stiglitz y Shaid Yusuf, en su capítulo “Aspectos del desarrollo: resueltos y pendientes”, evaluaron los concesos de la política económica, y establecieron la importancia de la acumulación de capital y de la productividad de los factores que resultan de la investigación, el aprendizaje, el cambio tecnológico y el mejoramiento de la mano de obra (Adelman Inna, 2008). Para los años noventa, esta concepción evolucionó al término *Desarrollo Humano Sostenible*. En conclusión, el concepto de desarrollo económico de nuestros días, está más ligado a la percepción de bienestar social, equidad, democracia, innovación tecnológica, conjugado con el factor fundamental de crecimiento económico propiamente dicho. La relación entre el desarrollo económico y la innovación la plantea Joseph Schumpeter, explicando la importancia de los fenómenos tecnológicos en los avances del crecimiento económico. Según Montoya (2004), Schumpeter explica el concepto de desarrollo a partir de la producción, como una combinación de fuerzas productivas compuestas por fuerzas materiales e inmateriales así:

$$PIB = f(K, RN, W, T, ASC)$$

Donde,

PIB: es el Producto Interno Bruto.

K: factor denominado por Schumpeter
“*Stock* de medios de producción”.

W: trabajo (fuerza física y conocimientos rutinarios).

T: tecnología e innovación.

ASC: aspectos socio-culturales

A K, RN y W se les suele denominar Factores Productivos y, entre estos, RN es considerado por Schumpeter como un factor constante (poco variable en el tiempo) .(Montoya Suárez, 2004).

Entonces, la ecuación de Schumpeter, se puede reescribir de la siguiente manera:

$$PIB = f(FP, T, ASC)$$

Donde el FP, son los factores materiales como los medios de producción, recursos naturales, fuerza de trabajo; *T*, tecnología y *ASC*, los aspectos socio culturales que determinan las variables inmateriales de la función de crecimiento. Por lo tanto, el aumento de la producción de un país depende del aumento de los factores, así como de la tasa de cambio tecnológico y la tasa de cambio socio-cultural (Adelma, 1978: 113, citado por Montoya, 2004).

Schumpeter explica el desarrollo económico como un fenómeno dinámico y no estático, que implica al crecimiento económico como una medida de evolución de la producción, e incluye la transformación cualitativa de la sociedad y su entorno. Sin embargo, la importancia dada a la tecnología y a los aspectos socio

económicos no determina, necesariamente, la velocidad con la que evoluciona el concepto de desarrollo (Schumpeter, 1996: 120-121). Por lo tanto, para Schumpeter, la fuerza dinamizadora de la economía es la tecnología y los procesos que puedan generar innovaciones radicales en los mercados.

Como lo explica Montoya (2004), Schumpeter entiende por innovaciones radicales lo siguiente:

Introducir en el mercado un nuevo bien, incorporar un nuevo método de producción, abrir un nuevo mercado, obtener una nueva fuente de suministro (con independencia de que esta nueva energía existiera previamente o se cree ex novo), implantar una nueva estructura en un mercado.

En este orden de ideas, la innovación y el cambio tecnológico son promovidos por personas que tienen capacidades excepcionales en los ámbitos estratégico y gerencial, las cuales les permite generar el suficiente valor agregado y diferenciación de la producción de bienes y servicios para que estos creen demandas sofisticadas. Por esto, si un país quiere alcanzar el desarrollo de su economía, según Bórea, (2006), deberá basar su estrategia en tres niveles:

educación, infraestructura e investigación, desarrollo e innovación (I + D + i).

Los objetivos planteados en el artículo son los siguientes:

- ♦ Analizar la relación entre investigación y valor agregado empresarial.
- ♦ Investigar la relación existente entre la investigación y el nivel de desarrollo empresarial.

- ◆ Investigar el desarrollo de patentes regionales.
- ◆ Relacionar los niveles de innovación con la capacidad competitiva exportadora de los países latinoamericanos.
- ◆ Medir la correlación existente entre comercio intraindustrial y PIB per cápita a en las regiones.

3.2 Fundamentos teóricos de la innovación y la estrategia empresarial

Desde el punto de vista microeconómico, según Formichella (2005), “la innovación se analiza como un proceso dividido en dos etapas: la primera consistiría en el desarrollo y primera comercialización de un nuevo producto o proceso, mientras que la segunda, estaría dada por la aplicación generalizada, es decir, por la difusión de esa innovación”.

La introducción de nuevos productos, por su parte, se da porque “cualquier firma funciona dentro de un espectro de posibilidades tecnológicas y de mercado dadas por el crecimiento de la ciencia, la tecnología y la expansión del mercado mundial” (Freeman and Soete, 2000). Por lo tanto, las capacidades de cada firma afectan las competencias que estas tienen para innovar y adaptar nuevas tecnologías¹³. (Coriat y Dosi, 1994). Sin embargo, cuando las firmas emprenden actividades de búsqueda es porque consideran que es factible obtener ganancias a partir de algún cambio de rutina¹⁴. Pavitt y Pattel (1995), presentan un diagrama empresarial influenciado por cuatro factores: (a) características de la compañía; (b) insumos; (c) mecanismo de incentivos y (d) incentivos y presiones.

Adicionalmente, la innovación surge de unas condiciones de factores, tales como una buena gestión empresarial, asignación de recursos a la I&D, altos niveles de capacitación de su recurso humano y, sobre todo, una estrategia empresarial continua de valor agregado y diferenciación de productos.

¹³ Ver: Freeman and Soete, *The Economics of Industrial Innovation*, 2000.
Ver: López, 1996 citado en Formichella (2005).

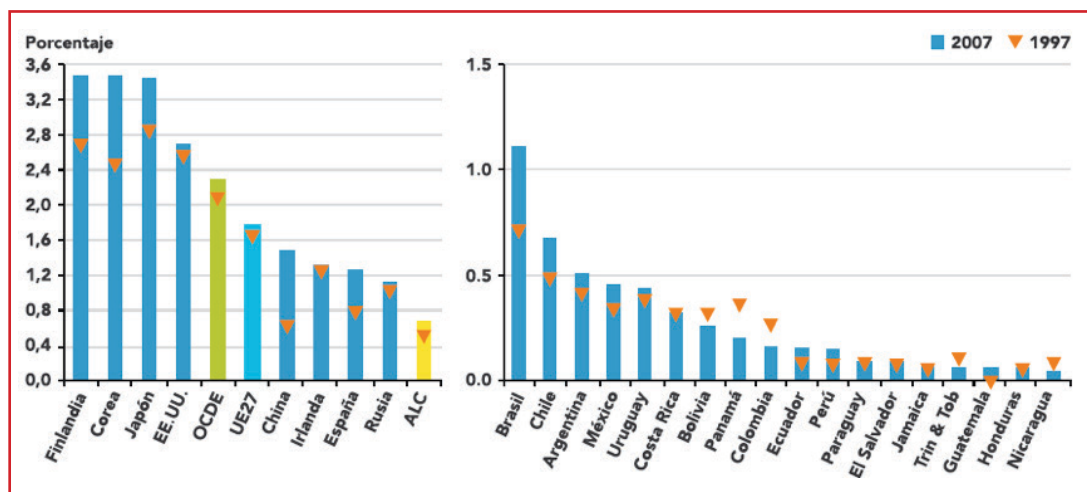
¹⁴ Ver: Coriat y Dosi (1994).
Ver: Bórea, (2004), pagina 9.

Concluyendo, los niveles de competitividad de una firma, región o nación están altamente determinados por el grado de desarrollo tecnológico, la interacción y las externalidades que surjan entre estos tres niveles, así como por la estructuración de unos pilares de competitividad sólidos y de largo plazo para que las empresas logren competir con desarrollos sostenibles en su producción.

3.3 **E**videncias empíricas para América Latina y el Caribe.

“Mediante la innovación es posible crear nuevos patrones de aprendizaje y nuevos mercados, dando lugar a una estrecha relación entre los ciclos prolongados de crecimiento y el surgimiento de un conjunto de innovaciones encadenadas, con fuertes efectos de arrastre e interconexiones entre diversos sectores” (Cepal, 2010). Por esto, la capacidad de las naciones para incrementar sus niveles de desarrollo económico, depende de la capacidad de innovación empresarial, así como del grado de desarrollo tecnológico de sus industrias. Un indicador para medir la relación entre I&D y valor agregado de un país, es la relación entre el gasto en I&D como porcentaje del PIB. Como lo muestra la figura 3.1, el gasto en I + D, en países como Israel (4,7%), Suecia (3,6%), Finlandia (3,5%), Corea (3,5%) y Japón (3,4%), es considerable frente a los países de América Latina.

Figura 3.1. Gasto en Investigación y Desarrollo como Porcentaje del PIB 1997- 2007.

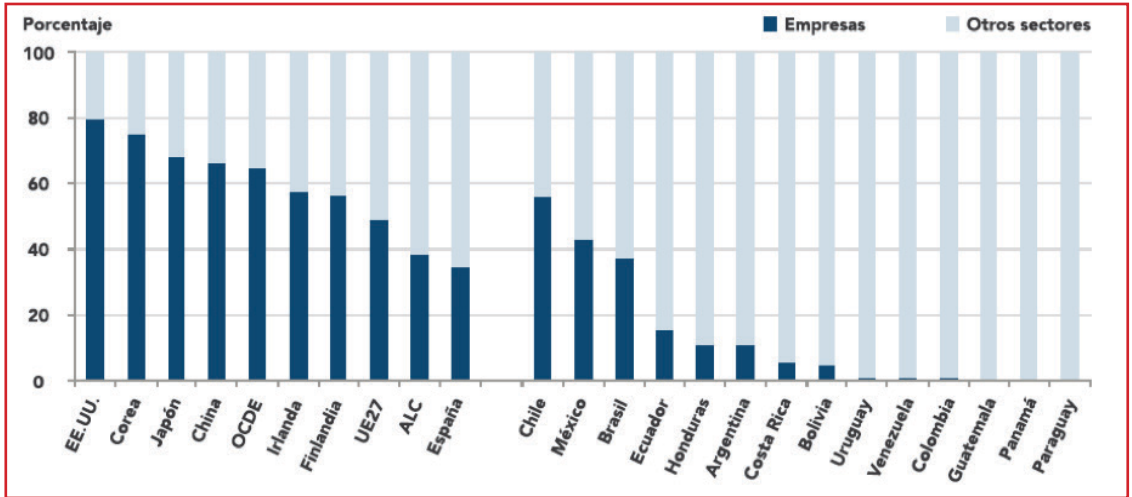


Fuente. OCDE, BID, (2010).

Según el BID (2010), el gasto más importante en I + D se encuentra en Brasil (1,1%); le siguen Chile, Argentina y México, con una intensidad superior al 0,4%. Estas cifras demuestran que los procesos de innovación están altamente limitados por la carencia de capitales, tanto públicos como privados, en el desarrollo de nuevas tecnologías. Con relación a la región, tan solo Brasil invierte en I&D el 59% del total, México, el 21%, Argentina, el 8%, Chile, 4% y Colombia, únicamente el 2%. Por el contrario, en Estados Unidos, Corea, Japón y China, la presencia de investigadores en la empresa privada es superior al 60% en promedio.

En América Latina la situación es alarmante; tan solo en países como Chile, México y Brasil (Figura 3.2), existe un número importante de investigadores en el sector privado. En países como Uruguay, Venezuela, Colombia, Guatemala, Panamá y Paraguay, su presencia es casi nula y en su mayor parte están ligados a procesos de investigación en las universidades (Informe Ciencia, Tecnología e Innovación en América Latina y el Caribe, 2010).

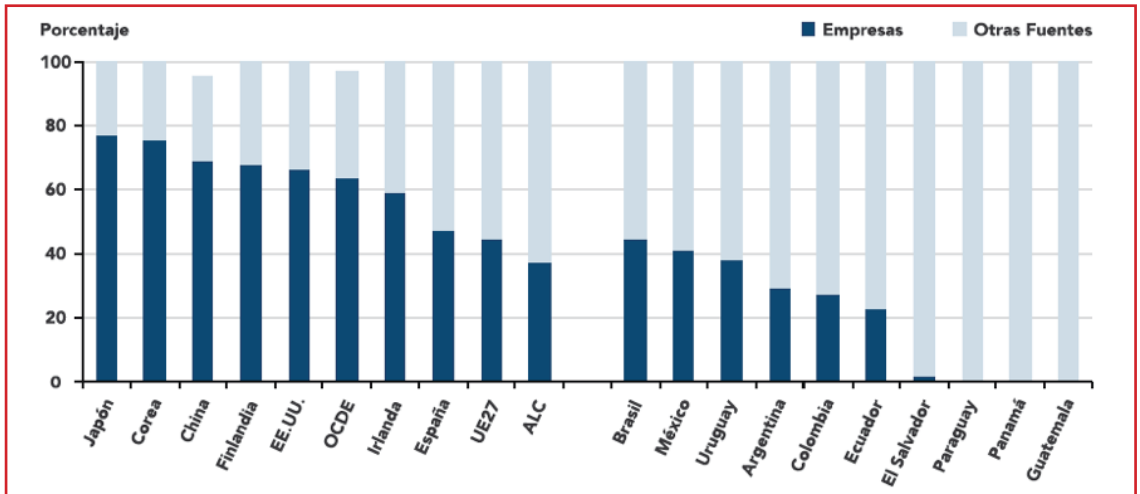
Figura 3.2. Investigadores por sector de empleo.



Fuente. OCDE, BID, (2010).

De acuerdo con la figura 3.3, en los países de la OCDE, el gasto en I+D proveniente del sector privado supera el 60%; esto quiere decir que los procesos de innovación están liderados por el sector empresarial. En Japón, Corea del Sur, Estados Unidos y China, esta participación supera el 70% del total (Informe Ciencia, Tecnología e Innovación en América Latina y el Caribe, 2010). En los países de América Latina, el financiamiento en I+D, por parte de los empresarios, es relativamente bajo. Tan solo en Brasil y México, esta relación supera el 40%. En el caso de Colombia y Argentina, la inversión privada en I+D es superior al 20% y, por el contrario, en países como El Salvador, Paraguay, Panamá y Guatemala es prácticamente inexistente.

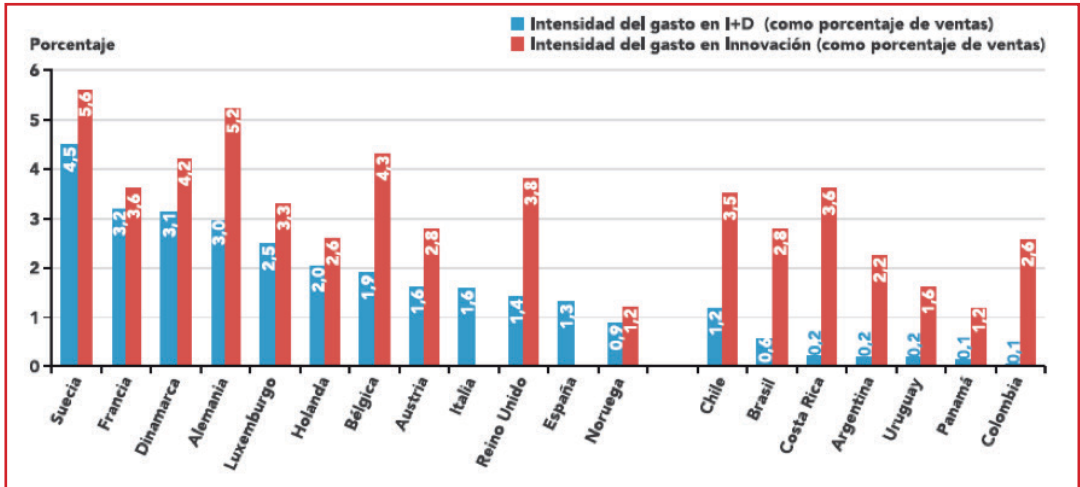
Figura 3.3. Gasto en I&D por fuente de financiamiento.



Fuente. OCDE, BID, (2010).

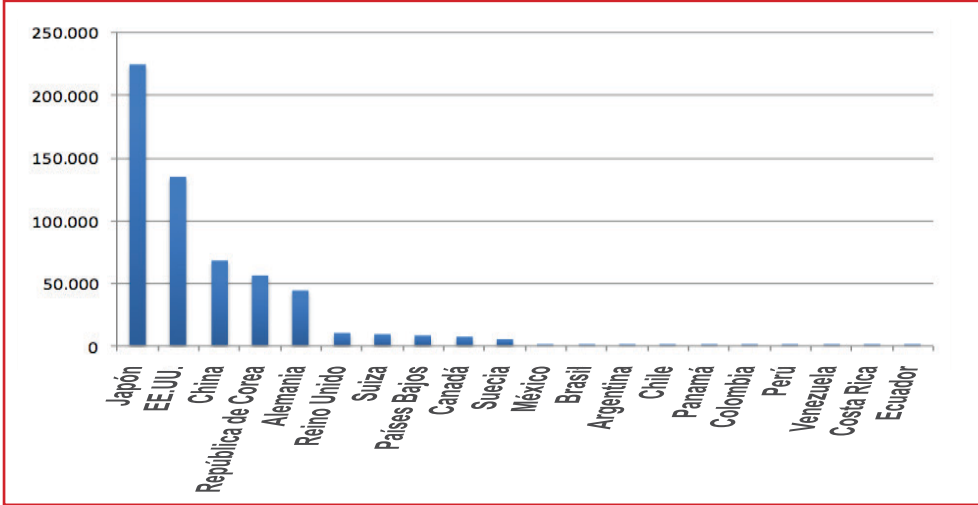
En términos del gasto en los países de la OCDE, el gasto en I+D, por parte del sector privado llega al 70%; en América Latina y el Caribe, según el BID (2010), “los gobiernos efectúan una quinta parte de la I+D, mientras que las empresas realizan cerca del 41%, casi tanto como el sector de educación superior (38%)”. Las cifras referentes al gasto en I+D e innovación en la región son igualmente significativas. En países como Brasil (0,6%), Costa Rica (0,2%), Argentina (0,2%), Uruguay (0,2%), Panamá (0,1%) y Colombia (0,1%), las empresas invierten menos del 1% del presupuesto en rubros de innovación y, en promedio, el 2,5% en I+D como porcentaje de las ventas (ver figura 3.4). En América Latina, la gran proporción del gasto en innovación está directamente ligada al proceso de compra y renovación de bienes de capital.

Figura 3.4. Inversión en innovación por empresas.



Fuente. BID, (2010).

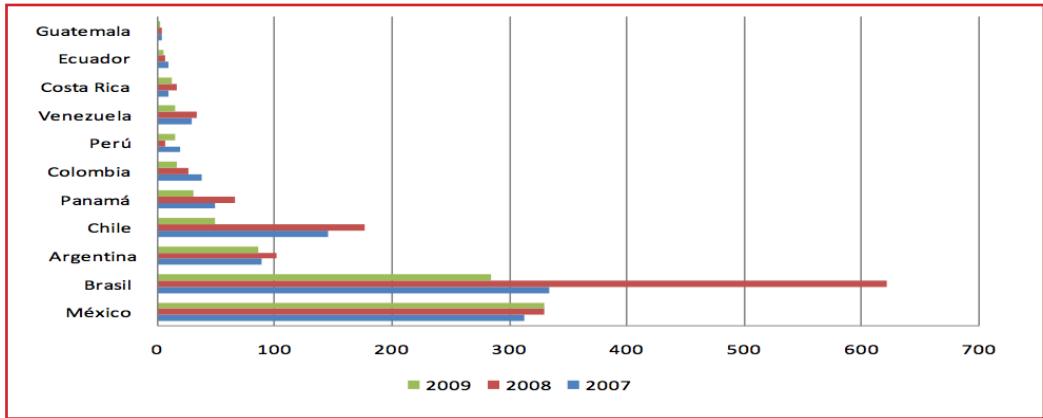
En un segundo grupo se encuentran países como el Reino Unido (10.497), Suiza (9.673), Países Bajos (8.549), Canadá (7.546), Suecia (5.181) con niveles intermedios de registros de patentes. Finalmente, el grupo de países con mayor número de patentes registradas son: Japón (224.795), Estados Unidos (135.193), China (68.307), República de Corea (56.771) y Alemania (44.739).

Gráfico 3.5. Número de patentes registradas por país de origen.

Fuente. Elaboración propia a partir de información de World Intellectual Property Organization (WIPO) (2011).

Las cifras expuestas anteriormente explican el limitado número de productos patentados en los países de América Latina. Según la WIPO (2011), los países de la región se encuentran en un tercer grupo inferior donde los limitados gastos en I&D generan pocos productos patentados; esto se explica por una combinación de dos factores: menor eficiencia y una orientación a adoptar tecnología. (Cepal, 2007, p.118). Por ejemplo, Colombia, tan solo patentó en el 2009, 17 registros, Perú, 15, Venezuela, 15 y Costa Rica, 12. Países con mayores niveles de inversión en I&D, en el ámbito empresarial, como México (330), Brasil (284), Argentina (86), y Chile (49) registraron en promedio 749 patentes en todo el mundo (ver figura 3.6).

Figura No. 3.6. Evolución de patentes registradas por país de América Latina, en el mundo.



Fuente. Elaboración propia a partir de información de World Intellectual Property Organization (WIPO) (2011).

3.4 Metodología de valoración de la innovación, competitividad y sector exportador

La innovación tiene varios objetivos al interior de una industria: mejorar la productividad, la apertura de nuevos mercados, las economías de escala, la diferenciación de los productos gracias al valor agregado y, finalmente, aumentar la competitividad externa de una industria.

De hecho, en la actualidad, “la posición relativa de un país o región en el mercado internacional está cada vez más determinada por el ritmo de la creación y difusión tecnológica, que posibiliten los incrementos de competitividad necesarios para mejorar la presencia en el mercado mundial”. Por lo tanto, el comercio y

la innovación pueden retroalimentarse a través de tres vías: (a) externalidades tecnológicas, (b) rivalidad entre las empresas y (c) economías de escala.

Según Moscoso (2002), esto quiere decir que hoy en día, el problema no se encuentra en las ventajas comparativas ni en las preferencias basadas en las teorías tradicionales de comercio. La discusión se concentra en la medición del fenómeno y en la integración de los avances teóricos relacionados con la diferenciación de los productos (Fontagné y Freudenberg, 1997: 6).

Para Aiginger, (2001), esto significa que los productos se distinguen por su innovación, calidad y valor agregado, incorporados mediante los esfuerzos realizados. El mayor valor agregado redundará en mayores salarios y utilidades. A este tipo de comercio se le conoce como: "Comercio Intra-Industrial" (CII). La importancia del CII en relación con el desarrollo económico se puede explicar, "en primer lugar, porque el comercio industrial produce ganancias adicionales al comercio internacional, que superan a las ventajas comparativas. Segundo, el comercio intra – industrial permite a los países beneficiarse de mercados más grandes. Así mismo, (...) cuando las economías de escala y la diferenciación del producto son importantes, entonces, la ganancias derivadas de mayores escalas y de las posibilidades de elección serán más grandes" (Krugman, 2006: 139). Adicionalmente, "el comercio intra-industrial reduce las demandas de protección porque en cada industria existirán tanto exportaciones como importaciones, haciendo difícil lograr la unanimidad entre estas demandas de la protección".(Marvel and Ray, 1987, citado por Moscoso, 2004). El ejercicio, entonces, tendrá por objetivo medir los niveles de CII en el continente, según la clasificación universal para el comercio internacional (CUCI)¹⁵, comparando estos resultados con el ingreso per cápita, y el grado de inversión en I&D, en cada uno de ellos, tomando como referente a Estados Unidos¹⁶.

Así, la medida del índice B_1 mide el comercio intra-industrial, como el porcentaje de las exportaciones más las importaciones, lo que corresponde a la suma del comercio intra-industrial, como el porcentaje del total de las exportaciones e importaciones de las industrias n.

$$B_1 = \frac{[(X_i + M_i) - |X_i - M_i|]}{(X_i + M_i)} * 100$$

Para el presente análisis se tomó como fuente estadística la base de datos de comercio de la Cepal (2011), clasificación CUCI, Rev. 4, a nivel a agregación por secciones de la clasificación.

Según Moscoso (2004), la metodología utilizada para calcular el Índice de Comercio Intraindustrial –ICI–, en el continente americano, se puede agregar a un nivel deseado, simplemente sumando el comercio intra-industrial para los productos y países copartícipes correspondientes o, en su defecto, promediando el índice desagregado usando como medida de ponderación la participación del sector en el comercio total o regional, en cuestión:

$$ICI_r^s = \frac{\sum_{j \in r} \sum_{i \in s} CI_j^i}{\sum_{j \in r} \sum_{i \in s} CT_j^i} \times 100 = \frac{\sum_{j \in r} \sum_{i \in s} [(X_j^i + M_j^i) - |X_j^i - M_j^i|]}{\sum_{j \in r} \sum_{i \in s} [X_j^i + M_j^i]} \times 100$$

¹⁵ El sistema de clasificación unificado de comercio internacional corresponde a la sigla CIIU (Clasificación Industrial Internacional Uniforme) que, en efecto, es un sistema de clasificación de productos con criterios industriales, generalmente utilizado para la clasificación de la producción nacional y sus reportes estadísticos nacionales. Sin embargo, el sistema de clasificación y de análisis estadístico más utilizado es el CUCI (Clasificación Uniforme para el Comercio Internacional), que se divide en diez secciones, y que será utilizado en este estudio. Existen otros sistemas de clasificación, y uno de los más importantes es el UNCTAD, el cual es utilizado principalmente para los estudios económicos. Esta clasificación divide el comercio en seis capítulos, y reagrupa aquellos tomados en cuenta por el sistema CUCI. Tomado de Moscoso (2004).

¹⁶ La información estadística relacionada con el PIB per cápita tendrá como fuente el Foro Económico Mundial, (WEF), en su publicación anual: The Global Competitiveness Report.

Tabla 3.1. Comercio Intra e Inter industrial 2007-2009.

País	2007	2008	2009
Argentina	47%	50%	50%
Bolivia	30%	31%	32%
Brasil	66%	62%	58%
Canada	79%	76%	77%
Chile	26%	29%	28%
Colombia	52%	48%	43%
Costa Rica	65%	60%	53%
Ecuador	37%	35%	38%
EE.UU.	75%	76%	76%
Guatemala	45%	49%	47%
Honduras	41%	44%	51%
México	83%	84%	85%
Nicaragua	28%	29%	29%
Panamá	21%	20%	14%
Paraguay	15%	12%	-
Perú	42%	46%	44%
Rep. Dominicana	57%	47%	48%
Uruguay	44%	36%	-

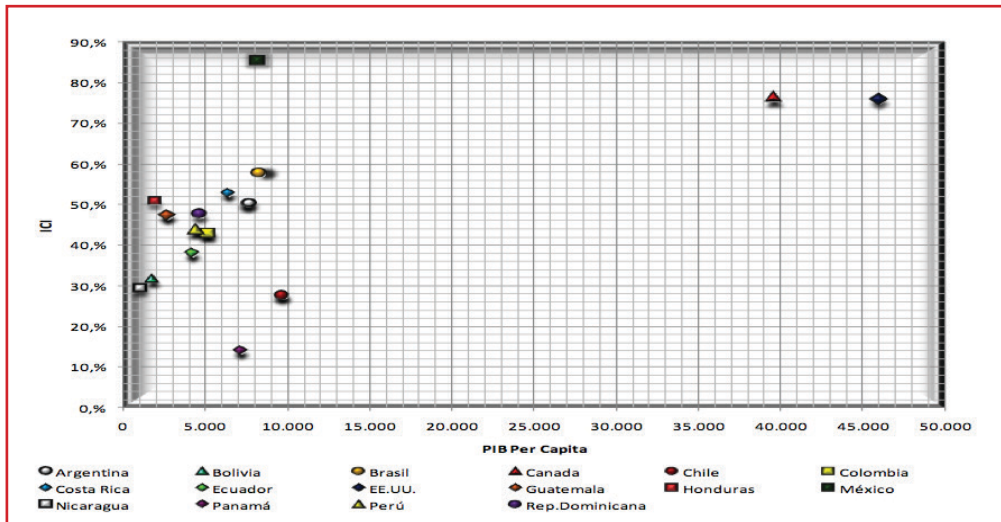
Fuente. Elaboración propia con base en información estadística de la Cepal, (2011).

El resultado de la medición del índice de comercio intra – industrial en la región, muestra que los países con mayor presencia de comercio son México (84% en promedio), Canadá (77,3% en promedio) y Estados Unidos (75,7% en promedio). Como se puede observar en la tabla 3.1, los niveles de CII en la región son relativamente bajos. Tan solo en México son importantes (84% en promedio), y principalmente explicados por la evolución de las empresas maquiladoras con la creación del NAFTA (por sus siglas en inglés).

Otro dato importante para mencionar, son los niveles de CII en Chile, los cuales son relativamente bajos con relación al promedio de la región y tal vez debido a las grandes exportaciones de *commodities* de este país.

Países como Colombia, Guatemala y Argentina tienen niveles medios de CII, mientras que Brasil posee un promedio superior (62%). La débil presencia de este tipo de comercio se explica porque América Latina y el Caribe continúan siendo grandes exportadores de productos agrícolas, minería y petróleo, los cuales exigen pocos valores agregados y poca diferenciación del producto.

Figura 3.7. Relación entre el comercio intra-industria y el desarrollo económico 2009.



Fuente. Elaboración propia, a partir de información estadística de la Cepal y el Banco Mundial, (2011).

Según cifras de la Cepal, (2011), entre enero y junio de 2010, el 58,9% de las exportaciones totales de la región fueron de productos derivados de la minería y el petróleo, 23,1%, manufacturas y 18,8%, productos agrícolas. En relación con las importaciones regionales, se importa el 63,9% en combustibles, 32%, en bienes de consumo, 28,3%, bienes intermedios y el 14,5%, en bienes de capital. Así se puede concluir lo siguiente:

- ◆ Países con altos grados de innovación como Estados Unidos y Canadá (ver figura No.3.7) poseen altos niveles

de comercio intra industrial (ver tabla 3.1). A su vez, altos niveles en sus PIB per Cápita (46.627 USD y 43.185 USD, respectivamente).

- ◆ Países con niveles bajos de innovación, poseen igualmente niveles de CII medios o bajos como en el caso de los países de América Latina y el Caribe. Analizando los resultados anteriores existen dos casos que caben mencionar de manera particular: (a) México posee niveles altos de comercio intra-industrial, sin embargo, su PIB per cápita es bajo, comparado con el de los países desarrollados. Este tipo de comercio, principalmente basado en trabajadores jóvenes y mujeres con niveles bajos de preparación, no ha logrado mejorar las brechas salariales. (b) Chile posee un PIB per cápita alto para la región (9.877 USD), pero tiene niveles de comercio intra-industrial bajos (27,7%), posiblemente porque es un gran exportador de commodities en el mundo (principalmente cobre) y por el desarrollo de su mercado de consumo interno.

Referencias bibliográficas

América Economía. (2012). *Las 500 mayores empresas de América Latina, América Economía*. Disponible en <http://rankings.americaeconomia.com/2012/las-500-empresas-mas-grandes-de-america-latina/exportadores.php>

_____. *Ranking Las empresas de la región más globales, América Economía*. Disponible en http://rankings.americaeconomia.com/2012/multilatinas/contra_viento_marea.php

Banco Interamericano de Desarrollo, División de Ciencia y tecnología BID, (2010). *Ciencia, tecnología e innovación en América Latina y el Caribe: Un compendio estadístico de indicadores*. Publicaciones BID 2010. Código de publicación: IDB-MG-101.

Blanco, L, (2009), *Ensayos de economía internacional y desarrollo*, Bogotá, Universidad Externado de Colombia.

Bórea, F. (2006). *Innovación y desarrollo económico*. HOLOGRAMÁTICA - Facultad de Ciencias Sociales, UNLZ - Año III, Número 4, V2 (2006), págs. 1-19. ISSN 1668-5024.

The Boston Consulting Group Allies and Adversaries. 2013 *BCG Global Challengers*, BCG. Disponible en http://www.bcg.com.cn/export/sites/default/en/files/publications/reports_pdf/BCG_Allies_and_Adversaries_Jan_2013_ENG.pdf

Cepal, (2004). *La inversión extranjera en América latina y el Caribe*, Santiago de Chile, Naciones Unidas.

- _____, (2007). *América Latina y China e India*, Santiago.
- _____. Innovación y desarrollo. Innovación y desarrollo, Capítulo III, Publicaciones Cepal.
- _____. (2008). *Estudio macroeconómico de América Latina, política macroeconómica y volatilidad*, Santiago de Chile, Cepal.
- _____. (2009). *La Globalización y los nuevos escenarios del comercio internacional*, Santiago.
- _____. (2011), *Balance preliminar de las economías de América Latina y el Caribe*, Santiago.
- _____. (2012). *Anuario Estadístico de América Latina y el Caribe*, Santiago de Chile, Naciones Unidas.
- _____. *Balance Preliminar de las economías de América Latina y el Caribe*, Santiago de Chile Naciones Unidas.
- _____. *La crisis impacto a futuro de la economía internacional*, Santiago.
- Cepal-FAO-IICA. (2012). *Respuestas de los países de América Latina y el Caribe al alza y volatilidad de precios de los alimentos y opciones de colaboración*, Santiago de Chile, Cepal.
- Croce, E., Da Costa, M. y Juan-Ramón, H. (2002). *Programación Financiera. Métodos y aplicación al caso de Colombia*, FMI.
- Edwards, S. (2009). *Populismo y mercados*. El dilema de América Latina, Bogotá, Norma.

EF. (2012). English Proficiency Index 2012. EF. Disponible en http://www.ef.com.es/~media/efcom/epi/2012/full_reports/ef-epi-2012-report-es-lr

El Tiempo, (2011). *Bachilleres y Universitarios, con bajo nivel de inglés*, *El Tiempo*. Disponible en http://www.eltiempo.com/vida-de-hoy/educacion/ARTICULO-WEB-NEW_NOTA_INTERIOR-10395704.html

El Tiempo, (2012), *Entrevista con Francis Fukuyama*, 30 junio.

Formichella M. (2005). *La evolución del concepto de innovación y su relación con el desarrollo*. Monografía realizada en el marco de la beca de iniciación del INTA: “Gestión del emprendimiento y la innovación”.

Friedman, G. (2009). *Los próximos 100 años*. Pronósticos para el siglo XXI, Barcelona, Océano.

Friedman, T. (2006). *La tierra es plana*, Barcelona, Ahora.

Harford, T. (2011). *Adáptate*. *Temas de hoy*, Madrid.

Kissinger, H. (2012). *China*, Barcelona, Debate.

Krugman, P. (2012). *End this depression Now*, New York, Norton.

Latinobarómetro. (2011). *Informe 2011*. Santiago de Chile, Corporación Latinobarómetro. Disponible en <http://www.latinobarometro.org/la-tino/LATContenidos.jsp>

Maya, G. (2011). *El mundo maravilloso*, *El Colombiano*, Bogotá. Disponible en http://www.elmundo.com/portal/opinion/columnistas/el_mundo_maravilloso.php

- MEN. (2006). *Formar en lenguas extranjeras: Inglés ¡el reto!, en Serie Guías N° 22 Bogotá*, MEN. Disponible en http://www.colombiaaprende.edu.co/html/mediateca/1607/articles-115375_archivo.pdf
- MEN. (2008). *Estándares Básicos de Competencias en Lenguas Extranjeras: Inglés*, Bogotá, MEN
- Merger Market. (2012). *2013 M&A Outlook, Mergermarket, RR Donnelly, Venue*. Disponible en http://www.colombiaaprende.edu.co/html/mediateca/1607/articles-115375_archivo1.pdf
- Montoya O. (2004). *Schumpeter, innovación y determinismo tecnológico*. *Scientia et Technica* año X, No°.25. Universidad Tecnológica de Pereira.
- Morales, R y O' Donovan, D. 2006. *¿Pueden los países de América Latina emular el modelo irlandés para atraer inversión extranjera directa?* En Revista de la Cepal, No 88, Santiago de Chile, Cepal.
- Ocampo, J. (2012). *La crisis irresoluta del área euro*, El Tiempo, 15/12/ 2012, pp.
- Ohmae, K. (2008). *El próximo escenario global. Desafíos y oportunidades en un mundo sin fronteras*. Bogotá, Norma.
- OIT, (2012), *Informe sobre el trabajo en el mundo*, Ginebra.
- Soros, G. (2008). *El nuevo paradigma de los mercados financieros*. Para entender la crisis económica actual, Madrid, Taurus.

Thurow. L (1993), *La guerra del siglo XXI. Un cabeza a cabeza entre Estados Unidos y Japón*, Buenos Aires, Editorial Vergara.

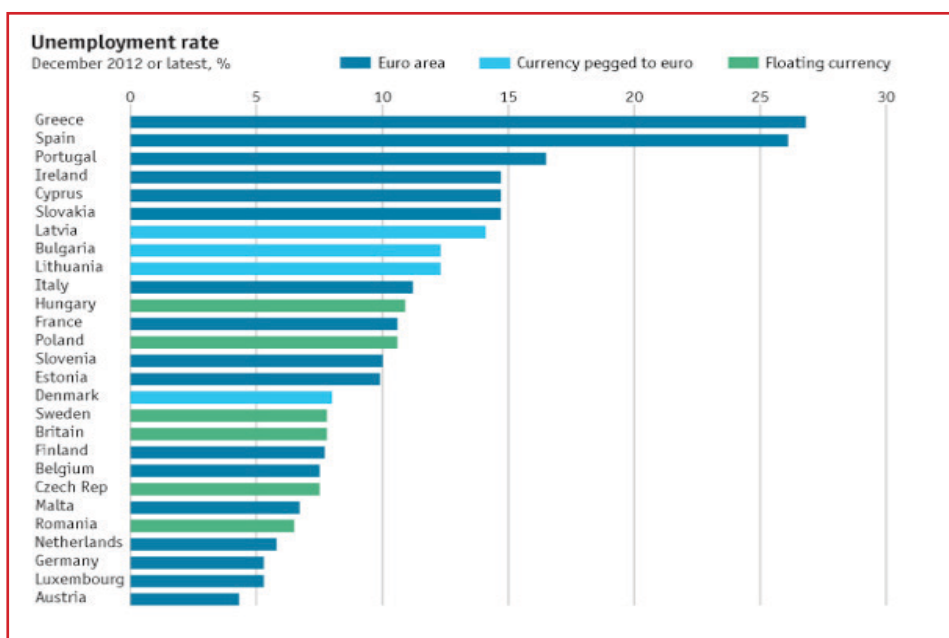
Van Agtmael, A. (2010). *El siglo de los mercados emergentes*, Bogotá, Norma.

Vietor, Richard. (2008). *Cómo compiten los países. Estrategia, estructura y gobierno de la Economía Global*, Barcelona, Ediciones Deusto.

Vargas, V. (s.f.). *La década dorada de América Latina*, El Tiempo, Bogotá. Disponible en http://www.eltiempo.com/mundo/latinoamerica/ARTI-CULO-WEB-NEW_NOTA_INTERIOR-12436407.html

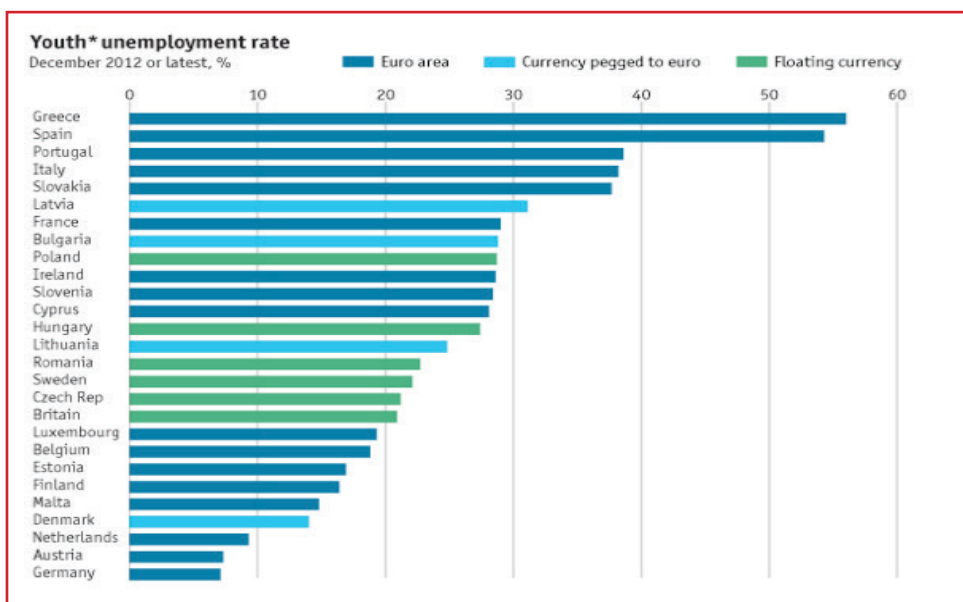
Anexo 1

Figura 1. Taza de desempleo 2012 o más reciente.



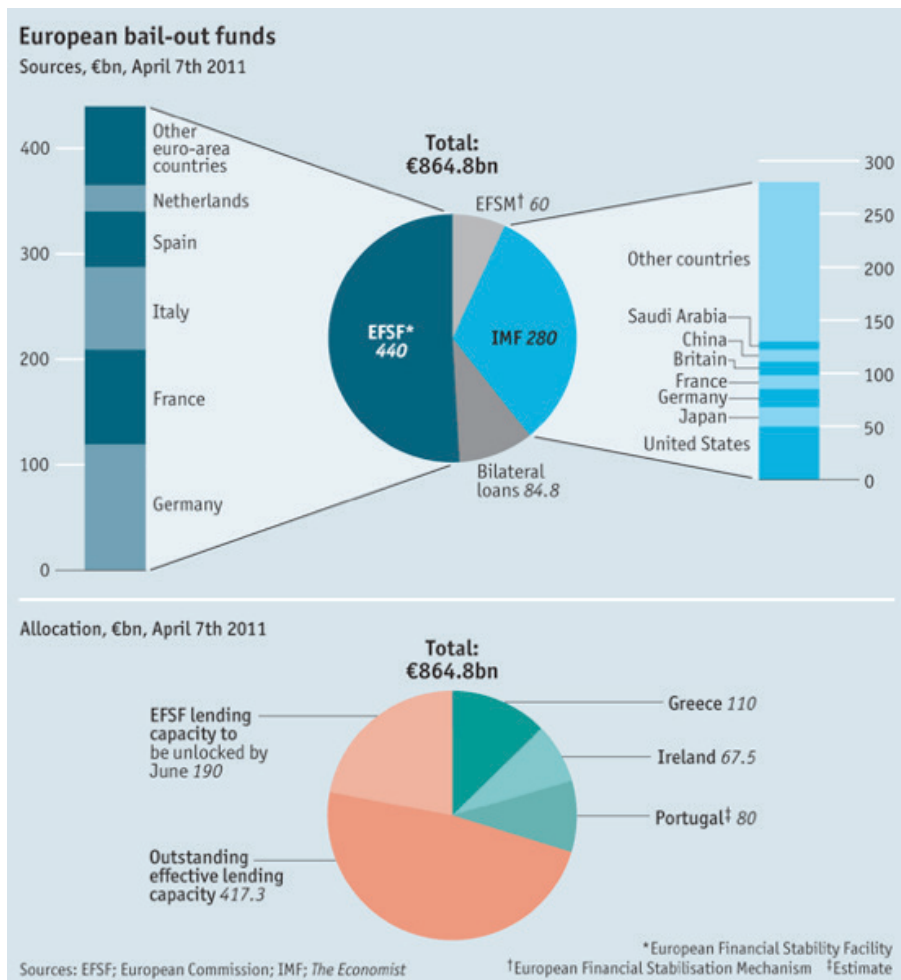
Fuente. *The Economist*.

Figura 2. Tasa de desempleo juvenil.



Fuente. *The Economist* (15 – 24 años).

Figura 3. Fondos de rescate europeos.



Fuente. *The Economist*.



Misión

"Contribuir a la formación integral de la persona y estimular su aptitud emprendedora, de tal forma que su acción coadyuve al desarrollo económico y social de los pueblos".

Visión

"Ser líder en la formación de profesionales, reconocidos por su espíritu empresarial".

Carrera 11 No. 78-47 Bogota D.C.
Telefono: 5936464 Ext. 1469 - 1455
Bogotá D.C. - Colombia - Sur América