



# UNIVERSIDAD REY JUAN CARLOS - URJC

FACULTAD DE CIENCIAS JURÍDICAS Y SOCIALES  
Departamento de Derecho Público II y Filología I

## *TESIS DOCTORAL*

**La inversión extranjera directa (IED) en Brasil y su impacto sobre la variables macroeconómicas del crecimiento, exportación y empleo.**

**Doctorando (Autor):** Nelson Novais Júnior

**Director de Tesis:** Prof. Dr. D. Dionisio de Haro Romero - DEPARTAMENTO DE HISTORIA E INSTITUCIONES ECONÓMICAS

**Codirectora:** Prof. Dra. Doña Angelines Cano Linares - CENTRO DE ESTUDIOS DE IBEROAMÉRICA (CEIB)

Campus de Vicálvaro, Pº de Artilleros s/n, 28032 (Madrid).  
17 de Octubre de 2015



FACULTAD DE CIENCIAS JURÍDICAS Y SOCIALES  
Departamento de Derecho Público II y Filología I

## **La inversión extranjera directa (IED) en Brasil y su impacto sobre la variables macroeconómicas del crecimiento, exportación y empleo.**

Tesis doctoral presentada al Departamento de Derecho Público II y Filología I, área de Derecho Internacional Público y Relaciones Internacionales, como requisito parcial para obtener el título de Doctor (PhD) en Relaciones Internacionales Iberoamericanas por la Universidad Rey Juan Carlos.

**Doctorando (Autor):** Nelson Novais Júnior

**Director de Tesis:** Prof. Dr. D. Dionisio de Haro Romero - DEPARTAMENTO DE HISTORIA E INSTITUCIONES ECONÓMICAS

**Codirectora:** Prof. Dra. Doña Angelines Cano Linares - CENTRO DE ESTUDIOS DE IBEROAMÉRICA (CEIB)

Campus de Vicálvaro, Pº de Artilleros s/n, 28032 (Madrid).  
17 de Octubre de 2015

# AGRADECIMIENTOS

Manifiesto mi sincera y humilde gratitud a **Dios**, principio de la unicidad del universo sin lo cual no sería posible esta trayectoria hasta aquí.

También quiero agradecer a mi amada hija, bendición de **Dios** en mi vida, **Aurea Maria Lago Novais**, por haberla quitada de mi presencia en muchos momentos de su vida a lo largo de estos años académicos. Para mi amada esposa **Lucia**, por su amor incondicional.

Al **Prof. Dr. D. Dionisio de Haro Romero**, por su valiosa e inestimable comprensión para la orientación de esta Tesis. Su ejemplo y postura de temperanza, equilibrio, vigor y solidez intelectual representan, concretamente, su naturaleza humana.

A la **Prof. Dra. Doña Angelines Cano Linares** que desde temprano tiempo me ha estimulado en la investigación científica y alumbrado mis caminos hasta este objetivo final.

De forma inequívoca y respetuosa al **egregio claustro de profesores de la Universidad Rey Juan Carlos (URJC)** de Madrid.

A **España**, que, desde mis estudios en la Escuela Diplomática de Madrid y en la Universidad Complutense, me es una nación más cercana.

*“AUSÊNCIA”*

*Por muito tempo achei que a ausência é falta.  
E lastimava, ignorante, a falta.  
Hoje não a lastimo.  
Não há falta na ausência.  
A ausência é um estar em mim.  
E sinto-a, branca, tão pegada, aconchegada nos meus braços,  
que rio e danço e invento exclamações alegres,  
porque a ausência assimilada,  
ninguém a rouba mais de mim.*

*Carlos Drummond de Andrade. Poeta brasileiro (1902-1987)*

# SUMÁRIO

INDICE DE TABLAS.....	08
INDICE DE GRÁFICOS.....	10
INDICE DE FIGURAS .....	11
SIGLAS, ABREVIATURAS y ACRÓNIMOS.....	13
GLOSARIO .....	18
RESUMEN .....	22
ABSTRACT.....	24
RESUMO.....	25
RIASSUNTO .....	28
<b>1 - Introducción .....</b>	<b>30</b>
<b>2- Los efectos de las dinámicas de la Sociedad Internacional contemporánea sobre las Relaciones Económicas Internacionales .....</b>	<b>43</b>
2.1 - Consideraciones previas .....	43
2.2 - Mercado internacional de capitales y la economía brasileña .....	55
2.3 – El modelo de flujo de IED español hacia el mundo .....	62
2.4 - Teoría del desarrollo español: aspectos teóricos e evidencias empíricas de las aportaciones del modelo de desarrollo en cuña .....	66
2.4.1- Integración productiva asiática.....	66
2.4.2- Integración productiva española, desarrollo económico y el modelo de DGV .....	69
2.4.3- El modelo fundamental de desarrollo en cuña.....	74
2.4.4 - Las especificidades de la relación Brasil-España.....	78
2.5 - Las fuentes del crecimiento económico español .....	86
<b>3- Desarrollo Económico e IED .....</b>	<b>90</b>
3.1- Consideraciones previas.....	90
3.2 - Teorías explicativas de la Inversión Extranjera Directa (IED).....	96
3.2.1 - El modelo tradicional de la Escuela de Uppsala.....	97
3.2.2 - Teoría de la Internacionalización del Capital .....	100
3.2.2.1 - Aportes y limitaciones .....	110
3.2.3 - Teoría Neoclásica (del Comercio Internacional).....	113
3.2.4 - Teoría de las Imperfecciones del Mercado.....	117
3.2.5 - Teoría de la Localización Espacial .....	118
3.2.6 - El Paradigma (o Enfoque) Ecléctico de la Producción Internacional .....	120
3.2.6.1 – Antecedentes históricos .....	120
3.2.7 - IED vertical <i>versus</i> IED horizontal .....	130

3.2.8 - IED vertical y la teoría do comercio internacional.....	130
3.2.9 - La IED horizontal y la teoría del comercio internacional .....	132
3.2.10 - IED vertical y horizontal y el comercio internacional.....	132
3.2.11 - Las nuevas teorías - la evolución del pensamiento económico en materia de inversión extranjera directa (IED) .....	134
3.2.12 - El régimen internacional de las IED.....	154
<b>4- Inversión extranjera directa y crecimiento económico: evolución, perspectiva e implicaciones para Brasil y España .....</b>	<b>157</b>
4.1 - Conceptos previos y aproximación teórica.....	157
4.2 - Los modelos y las estimaciones de los efectos de la inversión extranjera directa (IED) sobre el crecimiento económico .....	159
4.3 - Evolución de la IED en Brasil y en el mundo .....	175
4.3.1 Tendencias recientes de la inversión extranjera en el ámbito mundial.....	197
4.4 - España: transición democrática e integración regional .....	241
4.4.1 – España: caracterización macroeconómica .....	244
4.5 - La Redemocratización Española .....	248
4.6 - El Proceso de Integración Regional de España .....	253
4.7 - Liberalización económica y la expansión de la IED española .....	259
4.8 - Privatizaciones en España .....	261
4.9 - La internacionalización de la empresa española.....	268
4.9.1 - El peso de la IED en la economía española.....	272
4.10 - Las inversiones españolas y el Programa de Aceleración del Crecimiento (PAC) brasileño.....	278
4.11 - Aspectos políticos y económicos de la IED en Brasil: 1995-2012.....	282
4.12 - Redemocratización e Integración Regional .....	283
4.12.1 - El proceso brasileño de redemocratización .....	283
4.13 - La integración regional latino-americana.....	286
4.14 - El Ciclo Reciente de la IED en Brasil .....	287
4.15 - Reformas Liberales en Brasil .....	291
4.16 - La IED de España en Brasil.....	295
4.16.1 - Las Relaciones Brasil-España: la IED española como vector de cambio .....	296
4.16.2 - La IED de España en Brasil: 1995-2012 .....	299
<b>5 - Efectos de la IED española sobre el crecimiento económico brasileño.....</b>	<b>311</b>
5.1 Conceptos previos.....	311
5.2 Modelo teórico .....	314

5.3 - El Modelo Microeconómico Empírico de Análisis.....	315
5.4 - Pruebas de hipótesis sobre las características de la serie.....	328
5.5 - Análisis de cointegración .....	329
5.6 - Fuente de los datos analizados .....	331
<b>6 - Inversión extranjera directa y desempeño de las exportaciones brasileñas .....</b>	<b>332</b>
6.1 – Conceptos previos.....	332
6.2 Análisis evolutivo de las exportaciones e importaciones de Brasil.....	334
6.3 - Los efectos de la IED en la balanza comercial brasileña: una aproximación económica no ortodoxa .....	339
6.4 - Los efectos de la IED en balanza comercial brasileña .....	353
6.5 - Las estrategias de las empresas transnacionales.....	360
6.6- Estimación de la función discriminante .....	370
6.6.1 - Especificación de la función discriminante .....	371
<b>7 – Evidencias y trayectoria de causalidad entre las exportaciones e importaciones de Brasil y la IED española.....</b>	<b>373</b>
7.1 - Exportaciones y productividad: revisión de la literatura.....	378
7.2 - La teoría del crecimiento impulsado por las exportaciones .....	380
7.3 - Los aportes de los trabajos empíricos.....	381
7.4 – La causalidad entre exportaciones e importaciones de Brasil y la IED española.....	385
<b>8 - Evidencias de causalidad empírica entre IED española y nivel de empleo en Brasil .....</b>	<b>386</b>
8.1 - El impacto de la inversión extranjera directa en el mercado laboral.....	392
8.1.2 - Empleo en el sector industrial brasileño.....	392
9 – Discusión y análisis de los resultados.....	415
9.1 - Análisis de tendencias a la exportación e importación.....	433
9.2 - La influencia de la IED en la discriminación de los grupos de actividades .....	436
9.3 – La IED y los niveles de empleo en Brasil.....	442
<b>10 – Conclusiones.....</b>	<b>448</b>
<b>Referencias bibliográficas .....</b>	<b>475</b>

## INDICE DE TABLAS

	<b>Página</b>
<b>Tabla 01:</b> Comparativo internacional de la protección de los inversores.	<b>57</b>
<b>Tabla 02:</b> Posición de atracción de IED, 2007-2012.	<b>62</b>
<b>Tabla 03:</b> Nivel de directo de inversión estadounidense sobre la renta nacional española.	<b>64</b>
<b>Tabla 04:</b> Comparativo internacional de la protección de los inversores.	<b>81</b>
<b>Tabla 05:</b> Perfil de IED en Brasil (2010-2012).	<b>83</b>
<b>Tabla 06:</b> Nivel de Capital, Trabajo y Productividad Total 1964-1973 (%).	<b>88</b>
<b>Tabla 07:</b> Tasa de Crecimiento de <i>output</i> , <i>inputs</i> y PTF 1964-1973 (%).	<b>89</b>
<b>Tabla 08:</b> Principales teorías y parámetros de la inversión directa extranjera.	<b>149</b>
<b>Tabla 09:</b> Entrada de IDE (En US\$ Billones).	<b>177</b>
<b>Tabla 10:</b> Ingreso de la IED por país de origen en Brasil, En US\$ Millones.	<b>180</b>
<b>Tabla 11:</b> Nivel de atracción de IED por región (1970-2007).	<b>199</b>
<b>Tabla 12:</b> IED por actividad económica (1995-2006) en Brasil, en US\$ Millones.	<b>207</b>
<b>Tabla 13:</b> IED por actividad económica (2007-2009) en Brasil, en US\$ Millones.	<b>209</b>
<b>Tabla 14:</b> Proporción entre fusiones/IED en años seleccionados.	<b>233</b>
<b>Tabla 15:</b> Lucros y dividendos hacia el exterior, en US\$ Millones.	<b>236</b>
<b>Tabla 16:</b> Datos Macroeconómicos de España.	<b>245</b>
<b>Tabla 17:</b> Tasa de desempleo. España. 1986-2007 (en %).	<b>246</b>
<b>Tabla 18:</b> Ayudas comunitarias recibidas por España según el periodo de programación y tipología. 1989-2006 (En millones de Euros del año 2000 %).	<b>257</b>
<b>Tabla 19:</b> Flujo de inversiones directas externas (IED). España, Unión Europea, Europa, economías desarrolladas y mundo. 1990/2007. En millones de US\$ y porcentual.	<b>266</b>
<b>Tabla 20:</b> Flujo de IED como porcentual del PIB. España, UE, Europa, economías desarrolladas y mundo. Años seleccionados.	<b>267</b>
<b>Tabla 21:</b> Flujo salida IED y FBCF. Nivel de salida IED y PNB por regiones y países 1990, 2000, 2006 (%).	<b>268</b>
<b>Tabla 22:</b> Principales características das fuentes estadísticas de Inversiones Extranjeras Directas (IED). España.	<b>276</b>
<b>Tabla 23:</b> Nivel de exportaciones e importaciones – Brasil 1995.	<b>343</b>
<b>Tabla 24:</b> Nivel de exportaciones e importaciones – Brasil 2012.	<b>344</b>
<b>Tabla 25:</b> Exportación, Importación y Saldo del BCB (Brasil) – en US\$ milhões.	<b>351</b>
<b>Tabla 26:</b> Brasil Exportaciones/Importaciones intrafirma.	<b>360</b>
<b>Tabla 27:</b> Estrategia de las ETN en Brasil.	<b>365</b>



<b>Tabla 28:</b> Cantidad de empresas por tipología de actividad económica en Brasil.	<b>395</b>
<b>Tabla 29:</b> Inflación anual medida (IPCA), total y desagregada (%).	<b>398</b>
<b>Tabla 30:</b> Salarios, retirada y otros sueldos por actividad económica en Brasil (R\$ 1000).	<b>400</b>
<b>Tabla 31:</b> Productividad del trabajo – macro sectores – 2002 a 2009, R\$ 1.000 de 2000.	<b>405</b>
<b>Tabla 32:</b> Cantidad promedio de empleos por sector en Brasil (1995-2012).	<b>407</b>
<b>Tabla 33:</b> Cantidad media de empleo (Sector servicios-Brasil).	<b>409</b>
<b>Tabla 34:</b> Sectores y subsectores que han recibidos IED en 2012.	<b>413</b>
<b>Tabla 35:</b> Comportamiento variable personal ocupado actividades industriales con participación de IED.	<b>414</b>
<b>Tabla 36:</b> Comportamiento de salarios, retiradas y otras remuneraciones con mayor nivel de IED (en R\$1000).	<b>415</b>
<b>Tabla 37:</b> Comportamiento de variable empleo para sector servicio (Brasil).	<b>415</b>
<b>Tabla 38:</b> Raíz unitaria de las variables (1995-2012).	<b>418</b>
<b>Tabla 39:</b> Distribución <i>lag</i> del modelo.	<b>418</b>
<b>Tabla 40:</b> Resultado Toda-Yamamoto via Chi-Cuadrado.	<b>418</b>
<b>Tabla 41:</b> Resultado Toda-Yamamoto via <i>bootstrap</i> .	<b>420</b>
<b>Tabla 42:</b> Prueba de raíz unitaria para las variables seleccionadas.	<b>422</b>
<b>Tabla 43:</b> Criterio selección del número óptimo de retrasos (VAR).	<b>422</b>
<b>Tabla 44:</b> Relaciones estructurales del modelo VAR.	<b>424</b>
<b>Tabla 45:</b> Variancia de predicción de la IED en el modelo VAR estructural.	<b>432</b>
<b>Tabla 46:</b> Decomposición del PIB en el modelo VAR estructural.	<b>433</b>
<b>Tabla 47:</b> Propensiones a exportar e importar.	<b>435</b>
<b>Tabla 48:</b> Propensión a exportar por actividad económica.	<b>436</b>
<b>Tablas 49:</b> Propensiones medias de la economía brasileña (1995-2012).	<b>437</b>
<b>Tabla 50:</b> Padronización de la función discriminante – Variables seleccionadas.	<b>438</b>
<b>Tabla 51:</b> Valores de la función discriminante y clasificación según actividad económica.	<b>440</b>

## INDICE DE GRÁFICOS

	<b>Página</b>
<b>Gráfico 01:</b> Evolución del Desarrollo Industrial.	<b>77</b>
<b>Gráfico 02:</b> Función de producción (Q, K, L).	<b>167</b>
<b>Gráfico 03:</b> Nivel de paro Brasil (%PEA) 1992-2012.	<b>182</b>
<b>Gráfico 04:</b> Evolución producción, productividad y empleo (Brasil 1996-2007).	<b>184</b>
<b>Gráfico 05:</b> Nivel de productividad, salarios reales y rentabilidad Brasil (1996-2007).	<b>186</b>
<b>Gráfico 06:</b> Brasil variación real PIB 1985-2012 (% a.a.).	<b>188</b>
<b>Gráfico 07:</b> Brasil FBCF 1985/2008 (en R\$2.000 billones).	<b>189</b>
<b>Gráfico 08:</b> Flujo IED/Brasil 1985-2012 (US\$ millones).	<b>191</b>
<b>Gráfico 09:</b> Nivel de IED Mundo (1995-2012/Billones US\$).	<b>213</b>
<b>Gráfico 10:</b> Nivel de IED en Brasil (US\$ Billones).	<b>215</b>
<b>Gráfico 11:</b> Nivel de IED en Brasil por país 2001-2009 (US\$ Billones).	<b>216</b>
<b>Gráfico 12:</b> Flujos internacionales de IED (Miles de Millones US\$–2002-2011, Proyección 2012-2014).	<b>222</b>
<b>Gráfico 13:</b> Economías receptoras de IED: previsiones percentuales de las ETN para 2012-2014.	<b>232</b>
<b>Gráfico 14:</b> Producción Industrial Europa x Brasil 1999-2013.	<b>313</b>
<b>Gráfico 15:</b> Evolución de las Exportaciones Mundiales - 1950 a 2008.	<b>333</b>
<b>Gráfico 16:</b> Brasil - participación % Exportaciones e Importaciones Mundiales 1950- 2008.	<b>334</b>
<b>Gráfico 17 -</b> Tasas de Crecimiento del PIB % (media de la década), Brasil.	<b>338</b>
<b>Gráfico 18:</b> Balanza Comercial Brasileña - 1950 a 2008 - US\$ billones FOB.	<b>341</b>
<b>Gráfico 19:</b> Nivel de exportación/importación - Brasil y Mundo (2005-2011).	<b>347</b>
<b>Gráfico 20:</b> Brasil - variación % anual de las Exportaciones y composición en el PIB.	<b>348</b>
<b>Gráfico 21:</b> Relación productos exportados básicos/industrializados – Brasil (1995-2010).	<b>349</b>
<b>Gráfico 22:</b> Brasil - variación % anual de las Exportaciones y composición en el PIB.	<b>353</b>
<b>Gráfico 23:</b> Brasil Comercio intrafirma (1995-2005).	<b>359</b>
<b>Gráfico 24:</b> Modelo matemático de impacto de la IED sobre nivel de empleo.	<b>391</b>
<b>Gráfico 25:</b> Modelo matemático de impacto de la IED sobre empleo (%).	<b>392</b>
<b>Gráfico 26:</b> Evolución salarial media R\$ (Brasil).	<b>396</b>
<b>Gráfico 27:</b> Evolución salarial media R\$ (Brasil).	<b>397</b>

## INDICE DE FIGURAS

	<b>Página</b>
<b>Figura 01:</b> Diagrama de Hymer para las ETN.	<b>138</b>
<b>Figura 02:</b> El árbol de decisión de inversión extranjera directa (IED).	<b>140</b>
<b>Figura 03:</b> IED netas de España por destino, 1993-2006 (millones de euros).	<b>178</b>
<b>Figura 04:</b> Flujo entrante de IED en América Latina, 1993-2005 (millones de euros).	<b>214</b>
<b>Figura 05:</b> Inversiones Directas de España en el exterior y saldo de la balanza por cuenta corriente, 1993-2006, (millones de euros).	<b>218</b>
<b>Figura 06:</b> Evolución de la IED española en Argentina y Brasil (millones de Euros).	<b>220</b>
<b>Figura 07:</b> Volumen de IED en Brasil por región.	<b>223</b>
<b>Figura 08:</b> IED totales de España en el exterior y del exterior en España 1993-2006 (millones de euros).	<b>224</b>
<b>Figura 09:</b> Flujos de inversiones directas de empresas españolas brutos, netos y netos descontados ETVE de no residentes en América Latina, 1993-2006 (millones de euros).	<b>226</b>
<b>Figura 10:</b> Flujos de IED españoles brutos, netos y netos descontadas ETVE de no residentes en América Latina por sectores de destino, 1993-2000 (millones de euros).	<b>228</b>
<b>Figura 11:</b> Flujos de inversiones directas de empresas españolas brutos, netos y netos descontados ETVE de no residentes en América Latina, 1993-2006 (millones de euros).	<b>230</b>
<b>Figura 12:</b> Flujos de IED por región, 2009-2011 (Miles de millones de dólares y porcentaje).	<b>231</b>
<b>Figura 13:</b> Índice de contribución de la IED comparada con la presencia de IED, 2011 (Clasificaciones por cuartiles).	<b>235</b>
<b>Figura 14:</b> Índice de contribución de la IED comparada con la presencia de IED, 2011, por región (Clasificaciones por cuartiles).	<b>240</b>
<b>Figura 15:</b> Histograma chi-cuadrado por medio del <i>bootstrap</i> .	<b>419</b>
<b>Figura 16:</b> Elasticidad del impulso fiscal sobre la IED.	<b>427</b>
<b>Figura 17:</b> Elasticidad del impulso empleo sobre la IED.	<b>427</b>
<b>Figura 18:</b> Elasticidad de nivel inflacionario sobre la IED.	<b>430</b>
<b>Figura 19:</b> Elasticidad de nivel IED sobre el PIB.	<b>431</b>

## SIGLAS, ABREVIATURAS y ACRÓNIMOS

**AI-5** - Ato Institucional nº. 5

**ALADI** - Associação Latino-Americana de Integração

**ALALC** - Associação Latino-Americana de Livre Comércio

**ALCA** - Área de Livre Comércio das Américas

**AUE** - Ata Única Europeia

**Banerj** - Banco do Estado do Rio de Janeiro S.A.

**BANESPA** - Banco do Estado de São Paulo S.A.

**Banesto** - Banco Espanhol de Crédito

**BBV** - Banco Bilbao Vizcaya

**BBVA** - Banco Bilbao y Vizcaya Argentaria

**BCA** - Banco de Crédito Agrícola

**BCB** - Banco Central do Brasil

**BCH** - Banco Central Hispano

**BCL** - Banco de Crédito Local

**BDE** - Banco de España

**BNDES** - Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social

**BSCH** - Banco Santander Central Hispano

**CAN** - Comunidade Andina das Nações

**CAPES** - Coordenação de Aperfeiçoamento de Pessoal de Nível Superior

**CARICOM** - Comunidade do Caribe

**CECA** - Comunidade Europeia do Carvão e do Aço

**CEE** - Comunidade Econômica Europeia

**CEEA** - Comunidade Europeia da Energia Atômica (*European Atomic Energy Community* - Euratom, en inglés)

**CEOE** - Confederación Española de Organizaciones Empresariales

**CEPAL** - Comisión Económica para América Latina y el Caribe

**CIA** - Central Intelligence Agency

**CIN** - Comunidad Iberoamericana de Naciones

**CMC** - Conselho do Mercado Comum

**CMN** - Conselho Monetário Nacional

**CNC** - Comisión Nacional de Competencia

**COFIDES** - Compañía Española de Financiación del Desarrollo

**CSN** - Companhia Siderúrgica Nacional

**CVM** - Comissão de Valores Mobiliários

**DES** - Direitos Especiais de Saques

**ECLA** - Economic Commission for Latin America

**ECU** - European Currency Unit

**EMBRATEL** - Empresa Brasileira de Telecomunicações

**EMC-5** - Enmienda Constitucional n. 5

**EMC-6** - Enmienda Constitucional n. 6

**EMC-8** - Enmienda Constitucional n. 8

**EMC-9** - Enmienda Constitucional n. 9

**FBCF** – Formación Bruta de Capital Fijo

**FEDER** - Fondo Europeo de Desarrollo Regional

**FGV** - Fundação Getúlio Vargas

**FIESP** - Federação das Indústrias do Estado de São Paulo

**FIEX** - Fondo para Operaciones de Inversión en el Exterior

**FIRCE** - Fiscalização e Registro de Capitais Estrangeiros

**FOCEM** - Fundo de Convergência Estrutural do MERCOSUL

**FONPYME** - Fondo para Operaciones de Inversión en el Exterior de la Pequeña y la Mediana empresa

**FSE** - Fondo Social Europeo

**F&A** - Fusões e Aquisições

**GATT** - General Agreement on Tariffs and Trade

**GIEX** - Fondo para Garantías de Operaciones de Financiamiento de Inversores en el Exterior

**IBGE** - Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística

**ICEX** - Instituto Español de Comercio Exterior

**ICO** - Instituto de Crédito Oficial

**I+D** - Investigación y Desarrollo

**IDE** - Inversión Directa Extranjera

**IDH** - Índice de Desarrollo Humano

**IEJ** - Imposto de Equalização de Juros

**IGP** - Índice Geral de Preços

**III PND** - III Plano Nacional de Desenvolvimento Econômico (Brasil)

**IMF** - International Monetary Fund

**INE** - Instituto Nacional de Estadísticas (España)

**INH** - Instituto Nacional de Hidrocarburos (España)

**INI** - Instituto Nacional de Industria (España)

**IPC** - Índice de Precios al Consumidor

**IPCA** - Índice de Precios al Consumidor Amplio

**IPEA** - Instituto de Pesquisa Econômica Aplicada (Brasil)

**IPO** - Initial Public Offering

**IVA** - Impuesto sobre el Valor Agregado

**LFT** - Letra Financeira do Tesouro

**LOAPA** - Ley Orgánica de Armonización del Proceso Autonómico

**LRF** - Ley de Responsabilidad Fiscal

**MCCA** - Mercado Comum Centro-Americano

**MCE** - Mercado Comum Europeu

**MDB** - Movimento Democrático Brasileiro

**MERCOSUL** - Mercado Comum do Sul

**MIE** - Mercado Interno Europeu

**MITC** - Ministerio de Industria, Turismo y Comercio

**MUE** - Mercado Único Europeu

**M&A** - Monitoramento e Avaliação

**NAFTA** - North American Free Trade Agreement

**OCDE** – Organización para la Cooperación y Desarrollo Económico

**OECD** - Organisation for Economic Co-Operation and Development

**OI** – Organización Industrial

**OMC** - Organização Mundial de Comércio

**ONU** - Organização de las Naciones Unidas

**OPA** - Oferta Pública de Acciones

**OPV** - Oferta Pública de Venta

**PAI** - Programa de Ação Imediata

**PAPI** - Programa de Apoyo a Proyectos de Inversión

**PCdoB** - Partido Comunista do Brasil

**PCE** - Partido Comunista de España

**Plano Diretor** - Plano Diretor da Reforma do Aparelho do Estado (Brasil)

**PDS** - Partido Democrático Social

**PDT** - Partido Democrático Trabalhista

**PEA** - Población Economicamente Activa

**PFL** - Partido da Frente Liberal

**PIB** - Produto Interno Bruto

**PICE** - Programa de Integração e Cooperação Econômica

**PII** - Posição de Investimentos Internacionais

**PMDB** - Partido do Movimento Democrático Brasileiro

**PNB** - Produto Nacional Bruto

**PND** - Plano Nacional de Desestatização

**PNUD** - Programa das Nações Unidas para o Desenvolvimento

**PP** - Partido Popular (Espanha)

**PPC** - Paridade do Poder de Compra

**PRN** - Partido da Reconstrução Nacional

**PROER** - Programa de Estímulo à Reestruturação e ao Fortalecimento do Sistema Financeiro Nacional

**PROES** - Programa de Incentivo à Redução da Presença do Estado nas Atividades Bancárias

**PROSPINVER** - Programa de Prospección de Inversiones en el Exterior

**PSB** - Partido Socialista Brasileiro

**PSDB** - Partido da Social-Democracia Brasileira

**PSOE** - Partido Socialista Operário Espanhol

**PT** - Partido dos Trabalhadores

**PTB** - Partido Trabalhista Brasileiro

**PYME** - Pequeñas y Medianas Empresas

**P&D** - Pesquisa e Desenvolvimento

**RAET** - Regime de Administração Especial Temporária

**RDE** - Registro Declaratório Eletrônico

**RIE** - Registro de Inversiones Exteriores

**SCH** - Santander Central Hispano

**SCN93** - Sistema de Contas Nacionais, 1993

**SDR** - Special Drawing Rights

**SEC-95** - Sistema Europeo de Cuentas Nacionales y Regionales

**SEPI** - Sociedad Estatal de Participaciones Industriales

**SEPPA** - Sociedad Estatal de Participaciones Patrimoniales

**SFN** - Sistema Financeiro Nacional

**SME** - Sistema Monetário Europeu

**SM** - Salario mínimo (de Brasil)

**SOBEET** - Sociedade Brasileira de Estudos de Empresas Transnacionais e da Globalização Econômica

**SPE** - Special Purpose Entities

**SPV** - Special Purpose Vehicles

**SUSEP** - Superintendência de Seguro Privado

**TEC** - Tarifa Externa Comum

**TELEBRAS** - Telecomunicações Brasileiras S.A.



**TELERJ** - Telecomunicações do Estado do Rio de Janeiro S.A.  
**TELESP** - Telecomunicações do Estado de São Paulo S.A.  
**TELEST** - Telecomunicações do Espírito Santo S.A.  
**TICD** - Tratado de Integração, Cooperação e Desenvolvimento  
**TUE** - Tratado da União Europeia  
**UCM** - Universidade Complutense de Madrid  
**UE** - União Europeia/Unión Europea  
**TUE** - Tratado de la Unión Europea  
**UEM** - União Económica e Monetária  
**UNCTAD** - United Nations Conference on Trade and Development  
**URV** - Unidade Real de Valor  
**USP** - Universidade de São Paulo  
**WIR 2008** - World Investment Report 2008

## GLOSARIO

**Activos:** Propiedad física o derecho intangible que tiene valor económico.

**Ahorro:** Parte de la renta que no se consume; en otras palabras, diferencia entre la renta disponible y el consumo.

**Apertura comercial :** Conjunto de medidas de carácter económico y legislativo, que facilitan la movilidad de bienes, servicios, tecnologías y capitales entre países.

**Arancel** Impuesto sobre los bienes importados o exportados.

**Balanza de pagos:** Mide la entrada neta de divisas en el país.

**Barreras no arancelarias:** Limitaciones impuestas por el gobierno al comercio internacional distintas de los aranceles y los contingentes.

**Calidad:** Propiedad o conjunto de propiedades inherentes a algo, que permiten juzgar su valor.

**Capital:** Recursos utilizados para la inversión.

**Capital humano:** Cualidades como la educación y la salud, que permiten a los trabajadores producir más y que son en sí mismas el resultado de inversiones anteriores.

**Comercio internacional:** Intercambio de bienes y servicios entre países.

**Costos de transacción:** Costos propios del intercambio.

**Demanda de mercado:** Cantidad total de bienes o servicios requeridos en un mercado determinado.

**Difusión:** Proceso en el que una tecnología recién inventada se difunde por la economía.

**Economía abierta:** Economía que comercia bienes, servicios y activos con otros países.

**Economías de escala:** Ventajas de costo asociadas con la producción a gran escala.

**Eficiencia:** Ausencia de despilfarro o utilización de los recursos económicos que reporta el máximo nivel de satisfacción posible con los factores y la tecnología dados.

**Elasticidad precio de la demanda:** Variación porcentual de la cantidad demandada de un bien dividida por la variación porcentual de su precio.

**Empresa multinacional:** Empresa que controla (coordina) actividades generadoras de valor agregado en dos o más áreas geográficas políticamente independientes y caracterizadas por ser uniones económicas y monetarias.

**Enclave:** Pequeñas bolsas de desarrollo que no tienen casi ningún contacto con el resto de la economía de un país o región.

**Estrategia:** Serie de acciones que los directivos deben tomar para alcanzar los objetivos de la firma.

**Entidades de tenencia de valores extranjeros (ETVE):** es la denominación de una figura de opacidad fiscal en España, surgida en 1995 como emulación de figuras semejantes existentes en otros países de la Unión Europea (Holanda, Bélgica, Suiza, Dinamarca, Suecia, Irlanda, etc.) que se estaban beneficiando de la atracción de capitales o *dumping* fiscal y que reciben el nombre genérico de *holding*.

**Exportación:** Venta de bienes y servicios producidos en un país a los residentes de otros países.

**Externalidad:** Efecto secundario de una actividad económica por la que no existe compensación.

**Factores de la producción:** Recursos como el capital físico, el capital humano, la tierra y el trabajo que se destinan para la producción.

**Función de producción:** Descripción matemática de cómo se transforman en producción los factores que utiliza una empresa o un país.

**Gasto público:** Gasto público total: comprende tanto las compras del Estado como sus transferencias.

**Grado de apertura comercial:** Porcentaje que representan la sumas de la exportaciones y las importaciones, respecto al producto interno bruto.

**Importación:** Compra de bienes producidos en otros países.

**Inflación:** La tasa de inflación es el aumento anual porcentual del nivel general de precios.

**Ingresos:** Unidades monetarias que recibe una empresa por la venta de sus productos.

**Innovación:** Desarrollo de nuevos productos, procesos, organizaciones, prácticas administrativas y estratégicas.

**Interés:** Indica la cantidad de dinero que hay que pagar por un préstamo o por otra inversión, además de devolver el principal. También el rendimiento que recibe un ahorrador sumado a la cantidad depositada.

**Inversión:** Actividad económica por la que se renuncia a consumo hoy con la idea de aumentar la producción en el futuro.

**Inversión extranjera directa:** Flujos internacionales de capital en lo que una empresa de un país crea o amplía una filial en otro país. La característica distintiva de la inversión extranjera directa es que no sólo implica una transferencia de recursos, sino también la adquisición del control.

**Joint venture:** Proyecto cooperativo entre dos o más firmas.

**Mercado:** Mecanismo en el que los compradores y los vendedores determinan los precios y las cantidades de las mercancías.

**Modelo econométrico:** Modelo utilizado para realizar predicciones económicas cuantitativas a partir de una función matemática con variables elegidas. Vea **regresión**.

**Non-tradable:** Mercancías no sujetas a transacciones en el mercado internacional, entre otras cosas debido al hecho de que los gastos de envío son prohibitivos en relación con el valor intrínseco del bien (como es el caso con arena o agua) o el hecho de que están estrechamente vinculados a su ubicación en una determinada zona geográfica. Por lo tanto sólo son negociables en el mercado interno. Principales *e.g.* son la mayoría de los servicios personales y la provisión de bienes públicos como, por *e.g.*, el suministro de agua y saneamiento.

**Planeación:** Proceso de elaborar un programa para lograr un propósito o meta específica.

**Población Económicamente Activa (PEA):** Contempla a la población que está trabajando y a la que está buscando trabajo.

**Política fiscal:** Programa del Estado respecto a la compra de bienes y servicios, así como el gasto en transferencias; y la cantidad y tipo de impuestos.

**Precio:** Es la representación monetaria de valor que se deba dar a cambio de un bien o servicio.

**Privatización:** La venta de empresas propiedad del Estado a inversionistas privados.

**Producción:** Serie de actividades relacionadas con la creación de un producto.

**Productividad:** Término que se refiere al cociente entre la producción y los factores

**Productividad total de los factores:** Medida sintética de la eficiencia con que se utilizan todos los factores combinados en un proceso de producción.

**Producto interno bruto:** Es el valor de todos los bienes y servicios finales producidos en un país en un periodo de tiempo determinado, generalmente un año.

**Proteccionismo:** Políticas gubernamentales encaminadas a proteger la industria nacional de la competencia extranjera.

**Regresión:** Es el estudio de la dependencia de la variable dependiente, en una o más variables; las variables explicativas, con el objetivo de estimar o predecir la media o valor medio poblacional de la primera en términos de los valores conocidos o fijos en muestras repetidas de las últimas.

**Spillovers:** Relaciones mediante las cuales se difunden las externalidades positivas.

**Subvención:** Ayuda financiera por parte del Estado a un productor.

**Tasa de crecimiento:** Tasa a la que aumenta el valor de una variable; variación porcentual del nivel de una variable.

**Tipo de cambio:** Es el precio de la moneda de un país expresado en otra.

**Variable:** Característica de la observación que se está examinando.

## RESUMEN

La globalización de la economía mundial conduce a un mayor incremento en las transacciones financieras internacionales y, también, en las cantidades de inversión extranjera directa española en Brasil. Teniendo en cuenta este aumento de la inversión directa española en Brasil, se cree que hubo una complementariedad entre esta forma de financiamiento externo y el ahorro interno, aumentando la tasa de inversión de la economía receptora, que lo reemplaza con ventaja en los flujos de aplicaciones a corto plazo. La metodología utilizada se divide en un modelo microeconómico que busca detectar la sensibilidad de crecimiento económico de Brasil frente a la inversión extranjera española a través del análisis de la prueba de cointegración, prueba de Toda-Yamamoto y de Dickey-Fuller aplicados a un Modelo de Vector de Auto Regresión (VAR) estructural. Para medir la elasticidad de la propensión a exportar e importar, se utilizó una clasificación de la actividad económica con base en una función discriminante para analizar estas mismas propensiones bajo la influencia de la IED española. En el caso de verificación de empleo la causalidad estadística se asocia con la sectorización, nivel de actividad económica, la remuneración y la asignación de la inversión española en Brasil. Sin embargo, observada la relación entre la IED española y la formación bruta de Capital fijo en Brasil, se aprecia que, incluso con una mejoría en esta relación, la IED española no ha significado un aumento en la tasa de inversión brasileña. Este comportamiento de la IED no fue acompañado por el crecimiento del *stock* de la FBCF en Brasil, lo que demuestra su baja contribución al aumento de la tasa de inversión en la economía. En cuanto al crecimiento de la economía brasileña, la contribución de la IED no ha sido así lo definido por la teoría. El análisis de la descomposición de la IED muestra que esta estaba programada para la adquisición de los activos existentes. De esta manera, la internacionalización consistió en la transferencia de activos de propiedad de las empresas nacionales a los inversionistas españoles sin contribución proporcional de nuevas inversiones de empresas brasileñas en la economía nacional. Además, hubo también la consideración en la generación de ingresos adicionales de exportación, ya que estas inversiones se han concentrado en los sectores productores de bienes no comercializables o sectores industriales productoras de bienes para el mercado interno. En este sentido, los flujos de IED no han generado, directamente, aumentos en la capacidad de producción y exportación de la economía brasileña, conllevando a un proceso de transferencia de activos. En materia de empleo, la creciente participación de capital extranjero en la economía nacional no ha proporcionado un patrón definido. Por un lado, la industria extractiva con mayor intensidad de la IED española, ha aumentado el número de personal ocupado durante todo el período de análisis. Por el contrario, la industria manufacturera ha presentado una reducción en el nivel de empleo. Por otro lado, el sector de servicio ha manifestado un comportamiento muy diferenciado

del industrial. Este sector recibió enormes cantidades de IED y este aumento se concretó en un mayor generación de puestos de trabajo. Es importante señalar que contrariamente a lo que ocurrió en el sector manufacturero, a pesar del aumento del empleo en el sector de servicios, los salarios, remuneraciones y imposiciones bancarias han disminuido de forma bastante expresiva. En este contexto, crece la búsqueda de empleo con reducción de la cantidad media de empleo industrial y aumento en la cantidad media de empleo en el sector servicios. Por último, es importante señalar que el proceso de inversión directa española en Brasil no dio lugar a una mayor participación de empresas radicadas en el país ni una mayor orientación exportadora de los productos nacionales. Sin embargo, aumentó considerablemente el pasivo externo de la economía y la importancia de la economía brasileña como un consumidor de bienes intermedios producidos en otros países. A pesar de esta ineficacia en cuanto a la generación de divisas, es importante señalar que, a través de la IED española, enormes deficiencias tecnológicas fueron eliminadas, con una mejoría significativa de la productividad y calidad de los servicios prestados. En este sentido, se debe considerar la formulación de una nueva política de inversión extranjera brasileña de manera integrada a las políticas industriales y de comercio internacional. Por lo tanto, Brasil debe prepararse para empoderarse como destino de inversiones orientadas a la producción para abastecer los mercados globales, sin excluir, por supuesto, los *lucus* representados por los mercados locales y regionales.

**Palabras-clave:** IED. España. Brasil. Macroeconomía.

## ABSTRACT

The globalization of the world economy leads to a further increase in international financial transactions and, also, on the amounts of Spanish direct investment in Brazil. Taking into account this increase in foreign direct investment in Brazil Spanish, it is believed that there was a complementarity between this form of external financing and domestic savings, increasing investment rate of the receiving economy, replacing with advantage flows of short-term applications. The methodology used is divided into a microeconómico model which aims to detect the sensitivity of economic growth of Brazil against Spanish foreign investment through the analysis of the Cointegration test, All-Yamamoto and Dickey-Fuller applied to a vector Auto regression model (VAR) Back. A classification of economic activity, based on a discriminant function, was used to measure the elasticity of the propensity to export and import, to analyze these same tendencies under the influence of the IED Spanish. In the case of employment verification, the statistical causation is associated with bipolar disorder, activity allocation level, compensation and economic investment Spanish in Brazil. However, it was observed that the relationship between the gross Capital formation in Brazil (GFCF) and IED Spanish, shows that even with an improvement in this respect, the IED Spanish is not a basis for the increased rate of Brazilian investment. This behavior of the IED do not accompany the growth of the stock of GFCF in Brazil, which demonstrates its low contribution to the increase in the rate of investment in the economy. In terms of growth of the Brazilian economy, the contribution of FDI was not, then, which advocated the theory. The decomposition of FDI analysis shows that this was planned for the acquisition of existing assets. In this way, the internationalization consisted of transferring property assets of national companies for Spanish investors without proportional contribution of new investments of Brazilian companies in the national economy. In addition, there was the additional export revenue generation, Since these investments concentrated in the sectors of production of goods not transacionáveis or industries that produce goods for the domestic market. In this sense, FDI flows not generate, directly increasing production capacity and export of the Brazilian economy, leading to a process of transfer of assets. On employment, the growing participation of foreign capital in the national economy has not provided a definite pattern. On the one hand, extractive industry, with greater intensity of IED Spanish, increased the number of people employed throughout the analysis period. In contrast, the manufacturing industry showed a reduction in the level of employment. On the other hand the service sector has expressed a very differentiated industrial behavior of the industrial sector. This sector received large amounts of FDI and this increase has resulted in a greater generation of jobs. It is important to note that, contrary to what occurred in the industrial sector, despite the increased employment in the service sector, salaries, wages and

bank deposits have declined quite expressive. In this context, the search for employment, with a reduction in the average amount of industrial employment and increase in the average job in the service sector. It is important to stress that the process of Spanish direct investment in Brazil did not result in increased participation of enterprises rooted in country and export orientation of national products. However, greatly increased the external liabilities of the economy and the importance of the Brazilian economy as a consumer of intermediate goods produced in other countries. Despite this ineffectiveness in terms of generating foreign currency, it is important to note that, through the enormous technological deficiencies Spanish FDI were eliminated, with a significant improvement in productivity and quality of the services provided. In this sense, the formulation of a new Brazilian integrated foreign investment policy industrial policy and international trade. Therefore, Brazil should be prepared to empower themselves as a destination for investment aimed at production to supply global markets, without excluding, of course, the locus represented by local and regional markets.

**Keywords:** FDI. Spain. Brazil. Macroeconomics.



## RESUMO

A globalização da economia mundial leva a um aumento adicional em transações financeiras internacionais e, também, nas quantidades de investimento direto espanhol no Brasil. Tendo em conta este aumento de investimento estrangeiro direto espanhol no Brasil, acredita-se que havia uma complementaridade entre esta forma de financiamento externo e poupança interna, aumentando a taxa de investimento da economia receptora, que substitui com vantagem os fluxos de aplicações a curto prazo. A metodologia utilizada é dividida em um modelo de microeconômico que visa detectar a sensibilidade do crescimento econômico do Brasil contra o investimento estrangeiro espanhol através da análise do teste de co-integração, Todos-Yamamoto e Dickey-Fuller aplicado a um modelo de regressão de Vetor Auto Regressivo (VAR) estrutural. Uma classificação da actividade económica, com base em uma função discriminante, foi usada para medir a elasticidade da propensão para exportar e importar, para analisar estas mesmas propensões sob a influência do IED espanhol. No caso de verificação de emprego, a causalidade estatística é associada com o setorização, nível de alocação de atividade, compensação e investimento econômico espanhol no Brasil. No entanto, observou-se que a relação entre a formação bruta de Capital no Brasil (FBCF) e IED espanhol, mostra que, mesmo com uma melhoria nesta relação, o IED espanhol não é um fundamento para o aumento da taxa de investimento brasileiro. Esse comportamento do IED não acompanhara o crescimento do estoque de FBCF no Brasil, o que demonstra a sua baixa contribuição para o aumento da taxa de investimento na economia. Em termos de crescimento da economia brasileira, a contribuição do IED não foi, então, o que preconizava a teoria. A decomposição da análise do IED mostra que esta foi prevista para a aquisição dos ativos existentes. Deste modo, a internacionalização consistia de transferência de ativos de propriedade de empresas nacionais para investidores espanhóis sem contribuição proporcional dos novos investimentos de empresas brasileiras na economia nacional. Além disso, houve a geração de receitas adicionais de exportação, já que estes investimentos concentraram-se nos sectores de produção de bens não transacionáveis ou indústrias que produzem bens para o mercado doméstico. Neste sentido, os fluxos de IED não geraram, diretamente, aumento da capacidade de produção e exportação da economia brasileira, levando a um processo de transferência de ativos. Sobre o emprego, a crescente participação do capital estrangeiro na economia nacional não forneceu um padrão definido. Por um lado, a indústria extractiva, com maior intensidade do IED espanhol, aumentou o número de pessoal contratado durante todo o período de análise. Em contraste, a indústria de transformação apresentou uma redução do nível de emprego. Por outro lado, o setor de serviços tem manifestado um comportamento industrial muito diferenciado do setor industrial. Este setor recebeu grandes quantidades de IED e este aumento resultou em uma

maior geração de empregos. É importante salientar que, ao contrário do que ocorreu no setor industrial, apesar do aumento do emprego no sector dos serviços, os salários, vencimentos e depósitos bancários diminuíram de forma bastante expressiva. Neste contexto, cresce a procura de emprego, com redução do montante médio do emprego industrial e aumento no valor médio de emprego do sector de serviços. É importante salientar que o processo de investimento direto espanhol no Brasil não resultou em maior participação das empresas radicadas no país e uma maior orientação de exportação de produtos nacionais. No entanto, aumentou consideravelmente o passivo externo da economia e a importância da economia brasileira como um consumidor de bens intermediários produzidos em outros países. Apesar desta ineficácia em termos de geração de divisas, é importante observar que, através do IED espanhol, enormes deficiências tecnológicas foram eliminadas, com uma melhoria significativa na produtividade e qualidade dos serviços prestados. Neste sentido, a formulação de uma nova política de investimento estrangeiro brasileira integrada à política industrial e de comércio internacional. Portanto, o Brasil deve estar preparado para capacitar-se como um destino de investimento destinado a produção para suprir os mercados globais, sem excluir, é claro, o *locus* representado pelos mercados locais e regionais.

**Palavras-chave:** IED. Espanha. Brasil. Macroeconomia.

## RIASSUNTO

La globalizzazione dell'economia mondiale porta ad un ulteriore aumento delle transazioni finanziarie internazionali e anche sugli importi delle spagnoli IDE en Brasile. Dato questo aumento degli investimenti diretti spagnola in Brasile, si ritiene che ci fosse una complementarità tra questa forma di finanziamento esterno e risparmio interno, aumentando il tasso di investimento dell'economia di accoglienza, sostituisce vantaggio con flussi applicazioni brevi termine. La metodologia utilizzata è suddivisa in un modello microeconomico che cerca di rilevare la sensibilità di crescita economica del Brasile contro il investimenti esteri spagnolo attraverso l'analisi di test di cointegrazione, test di Toda-Yamamoto e Dickey-Fuller applicate a un modello di regressione Vector Auto (VAR) struttura. Per misurare l'elasticità di propensioni di esportare e importare, utilizzato un classificazione delle attività economiche come una funzione discriminante per analizzare queste stesse propensioni sotto l'influenza dello IED spagnolo. Nel caso di verifica dell'occupazione causalità statistica è associato con la settorializzazione livello di attività economica, la retribuzione e l'allocazione degli investimenti spagnoli in Brasile. Tuttavia, quando si guarda al rapporto tra l'IED spagnoli e investimenti fissi lordi in Brasile, vediamo che anche con un miglioramento in questo senso, la IED spagnolo non ha comportato un aumento del tasso di investimento brasiliano. Questo comportamento di investimenti diretti esteri non è stato accompagnato da una crescita del magazzino degli investimenti fissi lordi em Brasile, dimostrando la sua bassa contributo a migliorare il tasso di investimenti nell'economia. Per quanto riguarda la crescita dell'economia brasiliana, il contributo degli IED non è stato ben definito dalla teoria. L'analisi della composizione degli IED mostra che questo era in programma per l'acquisizione di attività esistenti. Così, l'internazionalizzazione ha comportato il trasferimento di beni di proprietà delle società nazionali spagnoli per gli investitori stranieri, senza contributo proporzionale di nuovi investimenti da parte delle imprese brasiliane per l'economia nazionale. Inoltre, vi è anche la considerazione di realizzare fatturati aggiuntivi delle esportazioni, dal momento che questi investimenti sono stati concentrati in settori che producono beni non commerciabili e settori industriali che producono beni per il mercato interno. In questo senso, i flussi di IED non hanno generato direttamente, incrementi di produzione e di esportazione dell'economia brasiliana, portando ad un processo di trasferimento di attività. Sul lavoro, la crescente partecipazione di capitali stranieri nell'economia nazionale non ha fornito un modello preciso. Da un lato, l'industria estrattiva in maggiore intensità di investimenti diretti esteri spagnolo ha aumentato il numero di occupati nel periodo in esame. Al contrario, la produzione ha presentato la riduzione una del livello di occupazione. D'altro canto, il settore dei servizi ha mostrato uoa comportamento industriale molto distinto. Questo settore ha ricevuto una grande quantità di

investimenti diretti esteri e questo aumento ha preso la forma di una vecchia generazione di posti di lavoro. È importante notare che, contrariamente a quanto avvenuto nel settore manifatturiero, nonostante l'aumento dell'occupazione nel settore dei servizi, i salari, gli stipendi e depositi bancari sono diminuiti molto espressiva. In questo contesto, cresce la ricerca di lavoro con la riduzione della quantità media di occupazione industriale e aumento della quantità media di occupazione nel settore dei servizi. Infine, è importante notare che il processo di investimento diretto in Brasile non ha portato ad una maggiore partecipazione di società con sede nel paese o una maggiore orientamento verso l'esportazione di prodotti nazionali. Tuttavia, è aumentata in modo significativo passività esterne dell'economia e l'importanza dell'economia brasiliano come consumatore di beni intermedi prodotti in altri paesi. Nonostante questa inefficienza in termini di generazione valuta estera, è importante notare che, attraverso l'IED spagnola, enormi carenze tecnologiche sono stati eliminati, con un miglioramento significativo della produttività e della qualità dei servizi forniti. In questo senso, si dovrebbe prendere in considerazione la formulazione di una nuova politica di investimenti stranieri politiche industriali e commerciali così integrati. Pertanto, il Brasile deve essere preparato ad emanciparsi come destinazione orientato la produzione per rifornire i mercati globali, senza escludere, naturalmente, lucus rappresentata dagli investimenti locali e mercati regionali.

**Parole chiavi:** IED. Spagna. Brasile. Macroeconomia.

## 1 - Introducción

La globalización se ha constituido en una red de procesos políticos, económicos, financieros, tecnológicos, sociales y culturales que, combinados como elementos de integración social y económica, suelen tener efectos que pueden resultar para los pueblos que se relacionan o se integran en bienestar, aumento de riqueza, proceso o retroceso y desarrollo o subdesarrollo según CARRASCO<sup>1</sup>. En la actualidad, el mundo está siendo caracterizado cada vez en mayor medida por la globalización económica.

Como cualquier otro tipo de sistema social, nace y subsiste debido a las actuaciones de sus miembros orientadas a generar vínculos de mutua influencia. Estas interacciones recíprocas o interacciones sociales constituyen el sustrato dinámico de todas las sociedades y, naturalmente, también de la Sociedad Internacional conforme CERVERA<sup>2</sup>. La dinámica de creciente interdependencia económica se ha ampliado prácticamente hasta todos los sectores. En este proceso han jugado a favor los crecientes vínculos entre los países hasta tal nivel que hoy es imposible que un país exista por el mismo, tiene que entrar en las relaciones internacionales<sup>3</sup>. Los principales efectos que han generado la interdependencia según BALASA<sup>4</sup> son:

- reducción de autonomía del estado,
- difusión y distribución del poder estatal,
- seguridad nacional obtiene carácter multidimensional – es más vulnerable.

Dicho fenómeno está siendo el resultado de un largo proceso, que parte desde la liberación de los movimientos de capital y la existencia de los mercados globales en el área financiera, seguido por la apertura comercial al exterior de cada país (originada en la convicción sobre las ventajas del intercambio frente a la alternativa de protección o autarquía), y la incorporación de las economías anteriormente planificadas al capitalismo.

La aparición del progreso tecnológico y la innovación, en especial de la informática y las comunicaciones, junto con los medios de transporte más accesibles,

---

<sup>1</sup> CARRASCO, R.: **Los beneficios de la libertad económica en el contexto de las relaciones internacionales**. Madrid: Editorial de la Universidad Autónoma de Madrid (UAM), 2006. Disponible en la Biblioteca Virtual de la URJC [www.urjc.es/biblioteca]. Visitado en 14/10/2010.

<sup>2</sup> CERVERA, R.C. **Relaciones Internacionales**. Madrid: Ediciones Ciencias Sociales, 1991 pág. 85.

<sup>3</sup> CERVERA, R.C. *Op. cit.*.

<sup>4</sup> BALASSA, B. **Teoria da Integração Econômica**, 2ª ed., Lisboa: Clássica Editora, 1972.

rápidos y eficaces han ayudado también a reducir las distancias entre los países, incentivando aún más dicho fenómeno.

Los eventos internacionales se han desarrollado en un ámbito o marco espacial concreto que venimos en denominar como sociedad internacional. Es un marco espacial y global en el que se desarrollan un amplio conjunto de relaciones entre grupos humanos diferenciados, territorial y geográficamente organizados y con poder de decisión según PEREIRA<sup>5</sup>.

El movimiento internacional de capitales, en general, y en forma de inversión extranjera directa, en particular, ha sido objeto de múltiples reflexiones y acercamientos teóricos en diferentes momentos del tiempo; sin embargo, en la actualidad ha cobrado mayor relevancia en las discusiones políticas, empresariales y académicas; no obstante la importancia relativa de los flujos financieros internacionales no es reciente.

Algunos de los países en desarrollo hacen una promoción activa para la captación de inversión extranjera directa, bajo la propuesta de que la IED presenta un efecto positivo en el crecimiento económico de varias formas, *e.g.* se sustenta que la inversión extranjera directa constituye una fuente importante de financiamiento externo, de incrementos en la productividad mediante transferencia tecnológica, incremento de la competencia, eficiencia en los modelos de gestión, capacidad exportadora etc., por otra parte, la inversión extranjera directa puede incrementar<sup>6</sup> el *stock* de capital de la economía receptora; razones por las que se contempla que este tipo de inversión es en cierta forma un complemento del ahorro interno.

Es de recordar que a raíz de la crisis de la deuda de los países de América Latina en los años ochenta, la fuente de financiamiento externo de los bancos extranjeros dejó de fluir hacia éstos, lo que dio lugar a que la IED fuera una alternativa, ya que los acreedores extranjeros exigían el pago de sus créditos rogados y se negaban a otorgar nuevos préstamos a no ser que se procediera al “saneamiento” de las correspondientes economías.

Hasta la Segunda Guerra Mundial la mayor parte del movimiento de capitales, en términos mundiales, estaba basada en las relaciones financieras entre países, y solamente una pequeña parcela de ese movimiento venía representada por inversiones directas del exterior (IED). En esta fase, la IED consistía, casi exclusivamente, en inversiones enfocadas a los sectores primarios y terciarios ligados con la explotación de materias primas y la formación de infra-estructura básica. Tras la década de 1950, la inversión directa extranjera incrementó sus

---

<sup>5</sup> PEREIRA, J. C. **Historia de las relaciones internacionales contemporáneas**, Ariel, Madrid, 2001 pág. 38.

<sup>6</sup> A finales del siglo XIX Gran Bretaña invirtió el 40 por ciento de sus ahorros en otros países (KRUGMAN, 1994, pág. 264). KRUGMAN, P. R. **Vendiendo Prosperidad**. Barcelona: 1ª edición, Ed. Ariel, 1994.

flujos considerablemente, principalmente entre los países desarrollados. Durante los años de 1970 e inicio de los 80, la crisis económica mundial condujo a una desaceleración de la IDE que sólo volvería a crecer a partir de 1986. Tal crecimiento estuvo vinculado a la expansión de la economía mundial, iniciada en 1983, que permitió nuevas posibilidades de inversiones.

Durante la década de 1980, la IED fue marcada, por un lado, por la elevación de la inversión internacional, principalmente y no sólo, restringido a los países de OCDE (Organización para la Cooperación y Desarrollo Económico) y, por otro, por la supremacía de las fusiones y apropiación sobre las inversiones criadoras de nuevas capacidades. En cuanto a los países en desarrollo, solamente a partir de la década de 1990 aumentaron significativamente sus participaciones en los flujos mundiales de inversiones.

En 2009, la crisis financiera internacional actual puso fin a una tendencia creciente en la última década con respecto a la atracción de IED en América Latina, retrocediendo un 39% respecto del año anterior, ante la caída de la producción y el comercio internacional de las mayores economías mundiales.

Sin embargo, un número elevado de economías emergentes son las que actualmente van a la vanguardia de la recuperación de la IED, y todo parece apuntar a que seguirán siendo destinos atractivos de la IED en el futuro conforme según UNCTAD<sup>7</sup>.

Las preguntas relacionadas con los impactos del proceso de internacionalización de la economía brasileña, en especial los relacionados con la desnacionalización acelerada, debilidad en el saldo de la cuenta corriente y el predominio de las fusiones y adquisiciones, han dado lugar a un intenso debate sobre el tema en los años 2000. Existe una amplia literatura que busca medir los efectos de los flujos de inversión directa española en las economías receptoras y el hecho de que este proceso se asocia con una serie de eventos simultáneos (privatización, desnacionalización, programa de estabilización con el uso del ancla cambiaria, desventajas competitivas y una mayor liberalización del comercio) hace difícil un análisis más preciso de estos fenómenos, lo que resulta en obras muy polémicas.

Como consecuencia de estos efectos, que no tiene una posición definida de lo que sería la verdadera influencia de la IED española en la economía brasileña. Los flujos de inversión extranjera española en Brasil se concentran en el sector servicios, lo que significa baja contribución al crecimiento de las exportaciones en el 2000. Además, la falta de condiciones adecuadas en la infraestructura del país, los altos impuestos, tasas altas del interés, la burocracia,

---

<sup>7</sup> UNCTAD. **Informe sobre las inversiones en el mundo: “Las políticas de IED como impulsoras del desarrollo: Perspectivas Nacionales e Internacionales”**. pág. 1-51, 2010.

entre otros, puede haber dado lugar a baja relación entre el crecimiento y la inversión extranjera directa de España hacia Brasil.

La entrega de la mayor parte de las ganancias transnacionales españolas al país de origen y la posible relación desfavorable de los precios de transferencia sugieren la existencia de problemas adicionales. Además, en relación con los efectos de la IED a nivel de empleo, la situación puede ser diferente. La IED español está dirigida, con mayor énfasis en el sector de servicios, que es un sector que se generan normalmente más puestos de trabajo. Por lo tanto, incluso con toda la modernización tecnológica de ahorradores de mano de obra se ha producido en los años 2000, el sector de servicios puede haber sufrido menor impacto negativo.

Estas se intensificaron desde la llegada de Fernando Henrique Cardoso a la presidencia de Brasil, en 1995. En 1998, la empresa española Telefónica compró parte de la *Telecomunicações Brasileiras S.A. (TELEBRAS)* - la *Telecomunicações de São Paulo S.A. (TELESP)* - y, desde entonces, la IED española viene se expandiendo para varios ramos de las actividades económicas brasileñas durante los años 2000. Así, explicar el fenómeno de la IED española hacia Brasil es un factor importante en la consecución del entendimiento de las relaciones internacionales iberoamericanas en los últimos años así como sus efectos macroeconómicos sobre Brasil. En lo que respecta específicamente a la economía brasileña, los flujos la inversión extranjera directa española se pueden demostrar históricamente desde finales de los años 1950.

En general, en este nuevo entorno, cada vez más dinámico, los directivos de las empresas multinacionales se están viendo obligados a tomar decisiones con importantes consecuencias para el devenir futuro de sus empresas. Algunas de estas decisiones tienen que ver con la elección del país al que dirigir sus inversiones de modo que puedan maximizar su rentabilidad, ser eficientes y buscar ventajas competitivas frente al resto de competidores.

Resulta evidente que la elección del país de destino de la IED puede encontrarse condicionada por factores de diversa índole. Por tanto, el conocimiento de qué factores pueden desempeñar un papel más importante se antoja como una cuestión de indudable relevancia a distintos niveles. En este sentido, puede afirmarse que son muy numerosos los estudios sobre los factores determinantes de las decisiones de localización de la IED que se han realizado en las últimas cuatro décadas.

Concretamente en el caso de los flujos españoles de IED se concentraren principalmente en Brasil ha planteado una serie de cuestionamiento acerca de cómo se ha establecido esa ligación, más allá de la barreras lingüísticas y culturales.



El sentido y la mecánica de tales flujos de inversión en la economía brasileña es, hoy por hoy, bastante controvertido. Con base en este corolario no se puede afirmar con seguridad cuál es la real influencia de los flujos de IED en Brasil, principalmente sobre las variables macroeconómicas del crecimiento, exportación y empleo. Por otra parte, la falta de condiciones adecuadas de infraestructura en el país, de alta carga fiscal, altas tasas de interés, la burocracia, entre otros, pueden tener resultados negativos entre el crecimiento y la inversión extranjera directa.

Eso puesto, el objetivo general de este trabajo es responder a la pregunta: ***¿Cuáles los factores económicos y políticos que han podido ejercer una influencia positiva (y/o negativa) y más determinante del impacto de los flujos IED españoles y su direccionamiento hacia la economía brasileña en periodo comprendido entre 1995-2006?***

Sin embargo, los aportes científicos en esta temática son menos numerosos, principalmente en lo que concierne a los denominados países emergentes o de reciente industrialización, entre los cuales se encuentra actualmente Brasil.

Esta investigación se justifica, también, por su relevancia social al romper las barreras del desconocimiento que alimenta la ignorancia. Desde la perspectiva académico-científica, puede constituir una relevante aportación en el panorama de la historiografía española y brasileña de las relaciones internacionales, contribuyendo a incentivar el estudio de las relaciones hispano-brasileñas una vez que, infelizmente, no existen todavía reflexiones y análisis en este campo. Por consiguiente, una futura investigación, tanto en Brasil como en España, subsanaría en parte las asimetrías de conocimiento que persisten y cubriría en parte la laguna existente sobre el tema.

Otra potencial contribución es que, a pesar de la gran importancia y el incremento de la IED española en Brasil, hasta la fecha, para nuestro conocimiento no ha habido ninguna investigación empírica interesada en examinar de manera detallada los factores o variables que han tenido en cuenta los directivos de las empresas multinacionales españolas para escoger a Brasil como destino de su IED, sobre la base de datos a nivel macroeconómico.

Adicional contribución que puede derivarse de este trabajo de investigación procede del ámbito metodológico. En este sentido, es fundamental resaltar que en este trabajo se analizará qué factores han ejercido una influencia positiva y han sido más determinantes en la elección de Brasil como destino de la IED española de distintas empresas multinacionales teniendo en cuenta el lugar que ocupó en la elección frente a otros potenciales destinos por parte de los agentes económicos y políticos de España.

En principio, cabe pensar que con independencia de que los agentes económicos y/o directivos consideren a un país como primera, segunda o tercera opción preferente de sus inversiones los factores más determinantes deberían de ser los mismos, aunque tampoco es descartable que dependiendo de las preferencias de los directivos pueden entrar en juego otro tipo distinto de factores determinantes a tener en cuenta. Este estudio aportará evidencia de carácter preliminar sobre este asunto recurriendo sus influencias sobre las citadas variables macroeconómicas.

De este trabajo se puede derivar resultados que pueden ser de utilidad para los poderes públicos brasileños y españoles a la hora de tomar sus decisiones de política económica tendentes a seguir favoreciendo la recepción de los flujos internacionales de IED.

Además, la IED fue una temática importante para la economía brasileña y esta investigación se justifica por el hecho de poner más luz a los escasos estudios académicos sobre la IED y en particular la española. En el banco de tesis de la Coordinación de Perfeccionamiento de Personal de Nivel Superior (CAPES) de Brasil el número de tesis, tesinas y monografías sobre la temática es muy reducido.

Igualmente, de este trabajo podría derivarse importantes implicaciones a nivel práctico, es decir, para los responsables encargados de dirigir las empresas multinacionales españolas que deciden llevar a cabo IED en otros países de características similares a la economía brasileña. Finalmente, este trabajo puede tener implicaciones también a nivel académico, en la medida que puede contribuir a mejorar el conocimiento acerca de los factores determinantes de la IED española para el mundo, en general, y para Brasil, en particular, principalmente en el supuesto de los países de emergentes o de reciente industrialización, tanto por su impacto en el crecimiento, la exportación y el empleo.

Por tanto, los objetivos específicos de este trabajo son:

***i) Verificar que la integración de España a la Comunidad Económica Europea (CEE), en 1986, fue un paso decisivo para la expansión de la IED española hacia el exterior.***

España ha sido y es un país con orientación europea e iberoamericana. El continente ha pasado por dos Grandes Guerras y sigue una trayectoria de integración regional singular frente a otras regiones del mundo pues el modelo de integración continental abarca elementos del ámbito económico, político y social conforme modelo teóricos económicos. España ha sido durante gran parte de su historia reciente un país que se podría calificar como intermedio o periférico,

tanto por sus resultados económicos como por el esfuerzo realizado en educación e innovación. A pesar de ello, hoy forma parte del selecto grupo de países desarrollados.

Así, comprender y analizar las circunstancias políticas y económicas de cómo la IED española hacia Brasil (de 1995 a 2006) ha sido una política económica de expansión o vectorización del crecimiento económico español dentro del marco integracionista europeo del mismo al exterior explica y justifica los flujos de IED español para Brasil en el citado periodo. Efectivamente, el desequilibrio comercial en Brasil se ha producido como consecuencia del fuerte incremento de las importaciones según LUENGO Y ÁLVAREZ<sup>8</sup>. Sin embargo, el déficit comercial se ha podido controlar gracias a tres factores. Primero, porque la economía brasileña ha mostrado en las décadas de 1990 y 2000 un notable dinamismo exportador agrícola, que le ha permitido cubrir buena parte de esos déficit. Segundo, la fuerte entrada de capital extranjero, principalmente español, ha permitido financiar parte del *déficit* comercial y por cuenta corriente, sin agravar los niveles de deuda externa a corto plazo.

*ii) Determinar los factores que han estimulado la inversión extranjera directa (IED) española (es el segundo mayor inversor en Brasil) y su direccionamiento para Brasil en el periodo comprendido entre 1995-2006.*

Desde una perspectiva agregada, la competitividad de Brasil ha mejorado desde 1990, evidenciado por los aumentos de productividad, seguridad jurídica, planificación económica y el inicio de un proceso convergente y de apertura con los países industrializados. Los cambios estructurales, la modernización y la mejora tecnológica en Brasil han tenido su reflejo en aumentos considerables de productividad y en su capacidad para crecer a ritmos más elevados que la media Latinoamericana. La convergencia económica hacia países industrializados ha sido dada tanto en términos de renta *per cápita* como en productividad. No obstante, han logrado superar los niveles de países como Argentina y México, si bien todavía está por detrás de los países de nueva industrialización del sudeste asiático.

*iii) Verificar se hubo coincidencia de intereses estatales para la salida, en España, y la entrada, en Brasil, de los flujos de IED española.*

---

<sup>8</sup> LUENGO, F.; ÁLVAREZ, I. “Transformaciones productivas e inserción comercial de los nuevos estados miembros: una mirada desde España”. **Papeles del Este**, n°15, Universidad Complutense de Madrid, Madrid, 2007, pág. 1-34.

Al mismo tiempo que España ha adquirido la condición de exportador líquido de capital (con beneficios de la propiedad de los activos y la internalización) en la mitad de 1990, Brasil se ha convertido cada vez más atractivo para el capital extranjero, y socio estratégico de España, dado que, en paralelo, en Brasil, las reformas políticas y económicas inspiradas en el Consenso de Washington, llevó a reformas estructurales que crearon ventajas de localización para el país. Tales reformas han sido iniciadas en el gobierno de Fernando Collor de Mello (1990), seguido por el plan de estabilización económica (Plan Real) y el Plan Director de reforma estatal, mismo tras la crisis cambiaria de Brasil en 1999 y la posibilidad de irredención de crisis argentina de 2001, el nivel de flujo de IED española hacia Brasil ha sido mantenido.

***iv) Determinar los sectores preferidos por la IED española en Brasil.***

En España, el sector de servicios ha sido desarrollado en función de los diversos aspectos económicos como de banca, telefonía, el turismo cultural, de negocios y de estudios. Con esta perspectiva, estos sectores abarcaron las innovaciones tecnológicas oriundas de la integración española a la UE. Consolidado en mercado de la UE, como consecuencia de la saturación y el aumento la competencia internacional en España en los sectores citados, las grandes empresas de servicios españolas comenzaron a buscar oportunidades de crecimiento en el extranjero, ya que el mercado interno las oportunidades fueron menos frecuentes. Por lo tanto, incrementaron su vectorización hacia el exterior como forma de ganar las ventajas de localización del capital, principalmente en Brasil, por medio de la IED.

***v) Determinar si las políticas económicas de ambos los países favorecieron la salida, en España, y la entrada, en Brasil, de la IED española.***

España ha realizado su reforma estatal por medio de los Pactos de la Moncloa, a pesar de haber reformas iniciadas desde el inicio del periodo democrático. Brasil, por su turno, ha realizado más tardíamente esa reforma. En ambos los casos es posible indentificar una zona de convergencia de tales políticas como: delimitación del tamaño del estado, la desregulación, la recuperación de gobernanza (reforma administrativa) y el aumento de la gobernabilidad (la reforma política). En otros términos significa privatización, publicidad y tercerización, la intervención en el funcionamiento del mercado, la superación de la crisis fiscal y la burocracia, así como la redefinición de formas de intervención económica y social. También ha sido

propuesto la legitimidad e idoneidad de las instituciones políticas para mediar intereses. Todas estas reformas han contribuido para la mecánica que los flujos de IED españoles han sufrido hacia Brasil.

*vi) Mensurar cuánto de estos flujos de IED español impactaron los niveles de crecimiento, exportación y empleo en Brasil como un agente fundamental en las relaciones económicas internacionales iberoamericanas.*

Cuantificar los efectos de los flujos de IED españoles sobre las citadas variables macroeconómicas brasileñas requer un modelo de regresión econométrica múltiple que pueda captar las sensibilidades de tal fenómeno y que sea consolidado pela literatura económica moderna. La metodología de Vectores Auto-Regresivos (VAR) concede, en su tiempo, resultados múltiples de la regresión de datos que, hasta hoy, ha sido utilizada en el análisis y predicción económica con razonable solidez y seguridad tanto en trabajos empíricos cuanto en trabajos teóricos. Para una investigación de este nivel debe ser utilizado el método de inferencia científica en los estudios cualitativos y cuantitativos pues es más efectivo para afrontar y comprender los problemas planteados ya que establece, con densidad, amplitud, profundización y propiedad, los nexos de cadena de multicausalidad sucesiva de las variables del problema en las relaciones internacionales conforme defiende CALDUCH CERVERA<sup>9</sup>. Concretamente en este caso mensurar la elasticidad del nivel de crecimiento económico, de exportación y de empleo brasileños frente a los flujos de IED española en el lapso temporal abarcado.

La metodología tiene como objetivo evaluar la importancia de los factores económicos y políticos en la asignación de la inversión extranjera entre los países como factor determinante del crecimiento de los flujos internacionales de inversión extranjera directa (IED) en la década de 1990 y su concentración en unos pocos países. Para ello, ha sido desarrollado un modelo para explicar la distribución de la IED en Brasil basado en aspectos políticos, económicos, geográficos y culturales de forma cuantitativa. El modelo propone que la interacción estratégica entre las empresas y los gobiernos crean un mercado competitivo para las oportunidades de inversión generando impactos sobre las variables macroeconómicas.

---

<sup>9</sup> CALDUCH CERVERA, R. **Métodos y Técnicas de Investigación en Relaciones Internacionales**. Contenido fornecido por la asignatura *Fuentes, Métodos y Técnicas de Investigación* del Máster en Relaciones Internacionales Iberoamericanas de la Universidad Rey Juan Carlos (URJC), Madrid, 2010.

Para GERSOVITZ<sup>10</sup> hay una discusión acerca de la eficiencia de las políticas públicas de desarrollo basadas en las teorías neoclásicas y de la competitividad puesto que existe necesidad de revisar los resultados obtenidos hasta ahora.

El recorte temporal elegido comprende los dos mandatos de Fernando Henrique Cardoso, cuando se inicia las reformas políticas y económicas del Estado, y el primer mandato de Luiz Inácio Lula da Silva que amplía e intensifica las políticas sociales, puesto que existen datos consolidados originarios del Censo de Capitales Extranjeros (CCE) del gobierno brasileño para este período, así como datos macroeconómicos del Centro de Estudios Iberoamericanos (CEIB-URJC), de la Comisión Económica para América Latina (CEPAL), Real Instituto Elcano, OCDE, *Instituto de Pesquisa Econômica Aplicada* (IPEA), *Revista Exame* (Brasil) y UNCTAD. En este sentido el diseño técnico de la investigación debe utilizar:

*a) Las fuentes bibliográficas, que son realizadas con materiales ya existentes sobre el tema de investigación, principalmente libros y artículos científicos.*

*b) La fuente documental, semejante a las bibliográficas, pero con la diferencia de que utilizan materiales sin tratamiento analítico o que puedan ser tratados conforme los objetivos del investigador como informes, ensayos y tablas estadísticas.*

*c) Los estudios de caso, caracterizados por un profundo y exhaustivo estudio de uno o pocos objetos, en busca de un amplio, profundo y detallado conocimiento acerca de fenómeno paralelo en las relaciones internacionales.*

*d) Modelo analítico auto-regresivo vectorial estructural (VAR) de análisis econométrica de Toda-Yamamoto con inserción de entropía cruzada y generalizada sobre la fuente de los datos macroeconómicos del Banco Central de Brasil (BCB), así como de Asociaciones e Institutos de Investigación Económica para cuantificar los niveles de las variables apuntadas.*

Los aspectos de metodología cualitativa corroboran el análisis cuantitativo de los parámetros antes señalados.

---

<sup>10</sup> GERSOVITZ, M. “*The effects of domestic taxes on foreign private investment*”. En: DAVID, M. G and NICHOLAS, H. S. (Eds.). *The Theory of Taxation for Developing Countries*, New York: Oxford University Press, 1987.

Para el caso de España empleando datos de la emisión de IED y las exportaciones para los años de 1977-1992 se buscó la causalidad en el sentido de Granger evidenciando un posible efecto positivo de la IED<sup>11</sup> con las exportaciones, es decir un efecto complemento, esta relación encontrada sugiere que un incremento en la emisión de IED no necesariamente implica desindustrialización y pérdida de empleos en el país anfitrión conforme BAJO & MONTERO<sup>12</sup>.

Dichos resultados concuerdan con las predicciones del modelo de IED vertical<sup>13</sup>. Por otro lado se estimó la demanda de las exportaciones y de las importaciones de bienes manufacturados y su relación con la IED para los países de la OCDE de 1981 a 1998, y se concluyó que las variables tradicionales (el ingreso y los precios relativos) son insuficientes para explicar el comportamiento del comercio de los países de la OCDE, y para la mayoría de los casos el *stock* de ingreso y emisión de IED están positivamente relacionados con el comercio lo que hace un efecto complemento según CAMARERO & TAMARIT<sup>14</sup>.

Además, analizando el impacto de la inversión extranjera directa en el comercio de tres países de Europa Central y Oriental, en específico de Hungría, Polonia y República Checa (PEC) se observó que las empresas multinacionales han integrado a las filiales de los PEC en sus redes globales de producción y distribución a través de flujos cruzados de importación y exportación, marginando de sus redes a las empresas locales sin participación de IED; asimismo, la estrategia global<sup>15</sup>.

Para PUIG<sup>16</sup> las actividades rurales se beneficiaron sólo marginalmente del lado de los aprovisionamientos, y los minifundistas y agricultores resultaron marginalizados de la

---

<sup>11</sup> Dicha relación sólo se encontró en el largo plazo, y para el corto plazo la relación de causalidad no es concluyente.

<sup>12</sup> BAJO, O.; MONTERO, M. “*Foreign direct investment and trade: A causality analysis*”. **Banco de México. Informe Anual**, 1999, p. 1-24.

<sup>13</sup> Cuando una empresa invierte en el exterior con la finalidad de atender, con ventas de la filial exterior, un mercado protegido, que de otra forma lo podría hacer con elevados costos al comercio se le denomina inversión horizontal. Por el contrario cuando la empresa invierte en el exterior con miras a explotar las diferentes ventajas comparativas de los países, seccionando las diferentes etapas de la producción de un bien se le denomina inversión vertical.

<sup>14</sup> CAMARERO, M.; TAMARIT, C. “*Estimating exports and imports demand for manufactured goods: The role of FDI*”. *The European Economic Group, Working paper No. 22/2003*, pág. 1-39.

<sup>15</sup> En este estudio la denominada estrategia global se caracteriza por: 1. Las EMs han disminuido el número de subcontratados locales o incluso los han eliminado. 2. Organizan flujos de intercambio cautivo, la mayor parte de las EMs tienen numerosas filiales establecidas en Europa Central y en el interior de sus redes los intercambios de diversa naturaleza son altamente intensos, ya sea inter o intra país; y 3. Priorizan el abastecimiento proveniente de otras EMs en todas las etapas de la cadena de valor.

<sup>16</sup> PUIG, A. **El impacto de la inversión extranjera directa en el comercio exterior de los países de Europa Central**. Madrid: Universidad Complutense de Madrid, Papeles del Este No. 9, 2004, pág. 1-28.

inserción territorial en los PEC prefiriendo que sus productos fuesen comercializados por firmas multinacionales.

Para el caso de los flujos de IED y su relación con la distribución de los beneficios, en Bolivia, para el periodo 1997-2002 se constató que ésta amplió la brecha de ingreso entre las áreas urbanas y rurales, generando un incremento en el empleo y mejor remuneración en las actividades urbanas. Asimismo, la IED apuntala una mejora en la posición relativa de la renta de los trabajadores menos calificados previamente empleados en el sector informal. Por otra parte, se concluye que las actividades rurales se beneficiaron sólo marginalmente por el lado de los aprovisionamientos, y los minifundistas y agricultores resultaron afectados por incrementos en los precios de los bienes de consumo NUNNENKAMP, *et al.*<sup>17</sup>.

En este contexto, parece que el endémico debate en torno a los potenciales beneficios y su distribución derivados del comercio internacional también se encuentra en la parcela de estudio de la inversión extranjera directa, con enfoques en pro y en contra de la liberación de los flujos financieros en forma de IED y sus posibles impactos en las economías anfitrionas. No obstante es menester recordar que, en analogía con el mercado real, el problema no radica en la liberación sino en la profundidad y gradualidad de la misma, acompañada con las diversas acciones en materia de política económica que emprenda el Estado, aunando las diferentes estructuras de mercado prevalecientes en los países, entre otros elementos.

Por lo tanto, el impacto de la IED sobre distintas estructuras y actividades económicas es distinto, a título de *e.g.*, en lo que respecta a la relación de sustitución o complemento entre IED y exportaciones, si la primera se emite en forma vertical, tanto los modelos teóricos como algunas evidencias empíricas, predicen y sustentan que se presenta un efecto complementario, por *e.g.*, se incrementan las dos variables.

En contraste, si la inversión extranjera directa es de forma horizontal es probable la aparición de un efecto sustitución, trayendo como efecto lógico una relativa desindustrialización y pérdida de empleo.

Con este tenor, se entiende que el impacto de la IED tiene diversas facetas sobre la expansión hacia afuera de la frontera de posibilidades de producción y que las teorías y modelos tratan de explicar la dimensión de estas particularidades. Por lo que el valor

---

<sup>17</sup> NUNNENKAMP, P.; SCHWEICKERT, R.; WIEBELT, M. “*Distributional effects of FDI: How the interaction of FDI and economic policy affects poor households in Bolivia*”. *Kiel Working Paper*, Kiel: Institute for the World Economy, No. 1281, 2006, pág. 1-36.



atribuible de los modelos se ha de buscar en la explicación de esas particularidades. La globalización<sup>18</sup> que comienza en los principios de los años 80 del siglo XX empieza con la superación del tiempo y el espacio como condicionantes de las actividades humanas. La *instantaneidad* es la palabra clave.

Para GILPIN<sup>19</sup> la inversión extranjera es factor importante en relaciones internacionales pues es una acomodación del capital frente a nuevas estructuras de producción internacional. Tampoco la política externa está desvinculada de la interna.

Por su turno SANAHUJA<sup>20</sup> afirma que la inversión extranjera busca utilidad marginal creciente del capital y su pleno desarrollo mientras no tiene sólida ubicación.

Por otro lado CARRASCO<sup>21</sup> afirma que los acuerdos preferenciales de comercio entre Latinoamérica y la UE garantizan una economía de escala y diversificación para ambas regiones al mismo tiempo que permitirá las inversiones directas en la Formación Bruta de Capital Fijo vía IED de la UE en Latinoamérica.

En este sentido BAUMANN<sup>22</sup> señala que la inversión económica de la UE en latinoamérica ocurre porque existe la seguridad económica y jurídica propiciando la replicación del capital inversionado principalmente en las reestructuraciones de cadenas productivas, tornandolas más eficientes. Eso ocurre porque existe también una laguna de la función alocativa de los recursos por parte del Estado. Esta falla de mercado queda, entonces, complementada por los agentes económicos no estatales.

Esta tesis está estructurada de tal forma que comprende una formación teórica sobre las hipótesis propuestas. Comprovar o rechazar esas hipótesis o, en su caso, los objetivos específicos fue tomada con base en una metodología que se utiliza de una mecánica cuantitativa. Esa opción de elección de metodología tiene como fin reducir, a lo mayor nivel posible, las lagunas de teoría o de argumentación científica. No obstante, ese trabajo está limitado tecnológicamente por su tiempo histórico, lo que tampoco lo inviolabiliza o lo torna de valor menor.

Con este fin, tras la introducción del trabajo, una densa y amplia fundamentación teórica abarcará las mayores y más importantes escuelas de pensamiento sobre la Inversión Extranjera

---

<sup>18</sup> CARRASCO, C.R. *Op. cit.*

<sup>19</sup> GILPIN, R. **A Economia Política das Relações Internacionais**. Editora Elsevier-Campus, Rio de Janeiro, 2002.

<sup>20</sup> SANAHUJA, J.A. *Op. cit.*

<sup>21</sup> CARRASCO, C.R. *Op. cit.*

<sup>22</sup> BAUMANN, R. **Integración y Desviación de Comercio**. Revista da CEPAL, nº. 51, dezembro, 1993. Disponible en la Biblioteca Virtual de la URJC [[www.urjc.es/biblioteca](http://www.urjc.es/biblioteca)]. Visitado en 06/12/2010.

Directa (IED). Está tocando, por lo tanto, en el estado del arte sobre la cuestión, aun dentro del marco Iberoamericano cuanto Europeo y Norteamericano así como el Asiático.

Determinar la naturaleza verdadera o falsa de los objetivos específicos necesita como vector de instrumentalización una metodología cuantitativa que atenué los efectos entrópicos generalizados y cruzados de los datos CALDUCH CERVERA<sup>23</sup>. Ese vector padece, tempestivamente, de datos consolidados por las fuentes idóneas. Esta tesis ha abarcado esse aspecto.

## **2- Los efectos de las dinámicas de la Sociedad Internacional contemporánea sobre las Relaciones Económicas Internacionales**

### **2.1 - Consideraciones previas**

La ciencia del Derecho Internacional y de las Relaciones Internacionales determinan y definen de forma clara al espacio geográfico, institucional, económico y jurídico denominado Sistema Internacional (SI) cuando en el mismo concurren elementos, calidades, requisitos y

---

<sup>23</sup> CERVERA, R.C. *Op. cit.*

propiedades de naturaleza sociológica fundamental para su existencia en la escena mundial, una vez que, a partir de este momento deviene en destinatario de las disposiciones internacionales según SOBRINO HEREDIA<sup>24</sup>.

Los elementos esenciales para existencia del Estado, en tanto que representa una de las formas organizativas de las sociedades políticas, para el Derecho Internacional, son los siguientes: territorio, población, organización política y soberanía (capacidad de entrar en relaciones con otros Estados). Los eventos internacionales se han desarrollado en un ámbito o marco espacial concreto que es denominado como Sociedad Internacional (SI) cuyo principal actor es el Estado Westfaliano moderno.

Es un ámbito espacial y global en el que se desarrollan un amplio conjunto de relaciones entre grupos humanos diferenciados, territorial/geográficamente organizados y con poder de decisión según PEREIRA<sup>25</sup>. Como cualquier otro tipo de sistema social, nace y subsiste debido a las actuaciones de sus miembros orientadas a generar vínculos de mutua influencia. Estas actuaciones recíprocas o interacciones sociales constituyen el sustrato dinámico de todas las sociedades y, naturalmente, también de la Sociedad Internacional conforme ARENAL<sup>26</sup>.

---

<sup>24</sup> SOBINO HEREDIA, J.M. Los procedimientos de solución de diferencias previstos en los acuerdos celebrados por la Comunidad Europea. *In: Hacia un Nuevo Orden Internacional y Europeo. Homenaje al Prof. M. Diez de Velasco*. Madrid, 1993.

<sup>25</sup> PEREIRA, J.C. *Historia de las Relaciones Internacionales contemporáneas*. Madrid: Ariel, 2001.

<sup>26</sup> ARENAL, C. *La nueva sociedad mundial y las nuevas realidades internacionales: un reto para la teoría y para la política. Cursos de Derecho Internacional Vitoria/Gasteiz*. San Sebastián: Universidad del País Vasco, 2001.

La dinámica de creciente interdependencia, que desde el ámbito de economía se ha ampliado prácticamente hasta todos los sectores. Ha favorecido los crecientes vínculos entre los países hasta tal nivel que hoy es imposible que un país exista aisladamente, sin las relaciones internacionales según ARENAL<sup>27</sup>.

Los principales efectos que genera la interdependencia son:

- Reducción de autonomía del Estado.
- Difusión y distribución del poder estatal.
- Seguridad nacional con carácter multidimensional.

Conforme la seguridad nacional de cada Estado se torna más vulnerable a distintos agentes y actores en las relaciones internacionales, la perspectiva y percepción de su soberanía lo hace en el mismo sentido. Por su parte, la soberanía de un Estado está definida en los siguientes términos según EVANS & NEWNHAM<sup>28</sup>:

La soberanía es, a menudo, considerada como el concepto habilitador de las Relaciones Internacionales, mediante la cual los Estados no sólo afirman su autoridad máxima dentro determinada entidad territorial, sino que también afirman su membresía a la comunidad internacional. La doctrina de la soberanía implica una doble afirmación: la autonomía en la política exterior y la competencia exclusiva en los asuntos internos. La soberanía interna se refiere a la autoridad suprema de tomar decisiones y la capacidad de hacer cumplir sus decisiones en determinado territorio y respecto a determinada población. Por su parte, la soberanía externa se refiere a su antítesis: la ausencia de una autoridad internacional suprema, y por tanto implica la independencia de los Estados. (EVANS & NEWNHAM, 1999, p. 381)

Desde un punto de vista del Derecho Internacional o mismo del Derecho Constitucional, el Estado se diferencia de los demás actores de las relaciones internacionales en el sistema por su impar, singular y notoria calidad que es la soberanía para conducir sus acciones en los distintos planos. Conforme al Derecho Internacional, todos los Estados son iguales, en tanto que todos son soberanos, independiente sus dimensiones sociales, geográficas, políticas o económicas. Esta igualdad de capacidad jurídica, como sujetos activos de Derecho

<sup>27</sup> ARENAL, C. *Op. cit.*, p. 39.

<sup>28</sup> EVANS, G; NEWNHAM, R. *The Penguin Dictionary of International Relations*. Londres: Penguin Books. 1999.

Internacional, es conocida como el principio de igualdad soberana de los Estados según BARBÉ y VELASCO<sup>29</sup>. El Artículo 2.1 de la Carta de las Naciones Unidas proclama la igualdad soberana entre todos sus Estados miembros.

Por su parte, la Resolución 2625 (XXV) de octubre de 1970 de la Asamblea General de Naciones Unidas relativa a los Principios de Derecho Internacional referentes a las Relaciones de Amistad y a la Cooperación entre los Estados de Conformidad con la Carta de las Naciones Unidas se refiere a la igualdad soberana de los Estados en los siguientes términos conforme apunta la ONU<sup>30</sup>: *“Todos los Estados gozan de igualdad soberana. Tienen iguales derechos e iguales deberes y son por igual miembros de la comunidad internacional, pese a las diferencias de orden económico, social, político o de otra índole”*. En particular, la igualdad soberana de los Estados comprende los elementos siguientes:

- a) Los Estados son iguales jurídicamente;
- b) Cada Estado goza de los derechos inherentes a la plena soberanía;
- c) Cada Estado tiene el deber de respetar la personalidad de los demás Estados;
- d) La integridad territorial y la independencia política del Estado son inviolables;
- e) Cada Estado tiene el derecho a elegir y a llevar delante libremente sus sistema político, social, económico y cultural; y,
- f) Cada Estado tiene el deber de cumplir plenamente y de buena fe sus obligaciones internacionales y de vivir en paz con los demás Estados. (ONU, 1970)

Éste principio implica una igualdad jurídica de los Estados ante el Derecho Internacional, que garantiza la integridad de su territorio y la independencia política de cada Estado miembro y, además, afirma VELASCO<sup>31</sup>: *“el derecho a elegir y a llevar adelante en plena libertad su sistema político y socioeconómico, con independencia de consideraciones sociológicas como la magnitud del poder político y militar, la importancia económica, la extensión territorial, etc.”*. Tal principio consolida la seguridad jurídica de los fondos económicos de nacionales en Estados extranjeros, concretamente la IED.

Del principio de la igualdad soberana de los Estados se deriva el Principio de la Soberanía y de la No Injerencia en los Asuntos Internos de otros Estados. Dicho principio

---

<sup>29</sup> BARBÉ, E. **Relaciones Internacionales**. Madrid: Tecnos, 2001; VELASCO, M. D. **Instituciones de Derecho Internacional Público**. Madrid: Tecnos, 2002.

<sup>30</sup> ONU. Resolución 2625 (XXV) de la Asamblea General de Naciones Unidas. Contiene la Declaración Relativa a los Principios de Derecho Internacional Referentes a la Relaciones de Amistad y a la Cooperación entre los Estados de Conformidad con la Carta de las Naciones Unidas. Nueva York: 24 de octubre, 1970.

<sup>31</sup> VELASCO, 2002, *Op. cit.*, p. 276-277.

implica la jurisdicción exclusiva del Estado en su territorio, sin intromisión de otros elementos externos en los temas de naturaleza interna. Todavía, cuando la acción del Estado es sobre el territorio de otro el Principio de la Soberanía y de la No Injerencia en los Asuntos Internos es violada y los mecanismos de coacción del sistema de seguridad internacional es accionado también, creándose distintos regímenes directos de compensación así como regímenes indirectos, derivados o subsidiarios que surgen a la raíz del principio de *cuius regio, eius religio* conforme apuntan EVANS & NEWNHAM, 1999<sup>32</sup>.

La génesis del sistema de Estados, derivada de la Paz de Westfalia, los monarcas, que anteriormente estaban sujetos a autoridades superiores (emperador, papa), obtienen el monopolio, la exclusividad sobre la autoridad política de determinado territorio.

El Tratado de Westfalia estableció un principio radical para la época: *cuius regio, eius religio*; lo que significa que la religión del monarca sería la religión del pueblo en su territorio según BARBÉ<sup>33</sup>. A la raíz de este principio, la autoridad política suprema representada por el papa y el emperador del Sacro Imperio Romano sobre los monarcas ha sufrido una reducción o mismo anulación, lo que supuso el contexto político estimulador para la génesis, evolución, desarrollo y consolidación de la soberanía nacional como principio y elemento central en la organización de los Estados.

La soberanía ha tornado en el nuevo sustrato paradigmático de la sostenibilidad a largo plazo de la acción del sistema político, a saber, mantener sólida y constante la naturaleza del poder, la autoridad y el gobierno de un Estado conforme apunta MIR<sup>34</sup>. No obstante, cabe señalar que, con anterioridad a la Paz de Westfalia de 1648, se habían desarrollado algunas nociones sobre la soberanía estatal que sirvieron de base para el nuevo sistema organizativo del Estado en su papel dirigente de la unidad política.

El proceso de globalización, a menudo discutido, tiene puntos muy controvertidos en la literatura económica cuando se analiza los flujos e impactos de las inversiones internacionales a lo largo de las últimas tres décadas. Sin embargo, los autores abordan esta cuestión de acuerdo en que el término abarca una extensión significativa de comercio internacional y los flujos de capital, impulsada por los avances tecnología. Además, se supone también que este proceso

<sup>32</sup> EVANS, G; NEWNHAM, R. *The Penguin Dictionary of International Relations*. Londres: Penguin Books, 1999.

<sup>33</sup> BARBÉ, E. *Relaciones Internacionales*. Madrid: Tecnos, 2001.

<sup>34</sup> MIR, P.H. *Diccionario Histórico de Ciencia Política*. Madrid: Editorial Civitas, 2003.

requiere grandes desafíos, en particular para los países en desarrollo. La redefinición del papel del Estado, el surgimiento de las empresas transnacionales y la IED se cita como *e.g.*

Las definiciones de la IED están contenidas, según la UNCTAD<sup>35</sup>, en el Manual de Balanza de Pagos: Quinta edición (MBP5) (Washington, DC, Fondo Monetario Internacional, 1993) y la definición de referencia detallada de la Inversión Extranjera Directa: Tercera edición (BD3) (París, Organización para la Cooperación Económica de Cooperación y Desarrollo, 1996).

De acuerdo con el MBP5, la IED se refiere a una inversión realizada para adquirir un interés duradero en las empresas que operan fuera de la economía del inversionista. Además, en los casos de inversión extranjera directa, el objetivo del inversionista es ganar una voz efectiva en la gestión de la empresa. La entidad extranjera o grupo de entidades asociadas que hace que la inversión se denomina inversionista directo.

La empresa - una rama no incorporada o constituida o subsidiaria, respectivamente, en el que se hizo la inversión directa - se conoce como una empresa de inversión directa. Un cierto grado de participación en el capital es casi siempre considerado como asociado con una voz efectiva en la gestión de una empresa; MBP5 sugiere un umbral del 10% de participación en el capital para calificar un inversor como inversor extranjero directo.

Una vez que una empresa de inversión directa ha sido identificada, es necesario definir qué flujos de capital entre la empresa y las entidades en otras economías deben ser clasificados como IED. Desde que se toma la característica principal de la IED sea el interés duradero del inversor directo en una empresa, sólo el capital que es proporcionado por el inversionista directo, ya sea directamente o mediante otras empresas relacionadas con el inversionista debe ser clasificado como IED.

Las formas de inversión por parte del inversor directo que se clasifican como IED son el capital social, la reinversión de las ganancias y la provisión de préstamos entre empresas a largo y corto plazo (entre las empresas centrales y las empresas afiliadas).

De acuerdo con el Manual de Contabilidad de Pagamentos: Quinta Edición (BPM5) de la OCDE, una empresa de inversión directa es una empresa constituida, por lo menos, por 10% o más de las acciones ordinarias o derechos de voto de una empresa (a menos que se pueda demostrar que el 10% del capital no permite al inversor una voz efectiva en la gestión) o posee

---

<sup>35</sup> UNCTAD. *United Nations Conference on Trade and Development*. Disponible en <[http://unctad.org/en/Pages/DIAE/Foreign-Direct-Investment-\(FDI\).aspx](http://unctad.org/en/Pages/DIAE/Foreign-Direct-Investment-(FDI).aspx)> Acceso en 13/III/2014.

menos del 10% de las acciones ordinarias o derechos de voto de una empresa, sin embargo, aún mantiene una voz efectiva en la gestión.

Una voz efectiva en la gestión sólo implica que los inversores directos son capaces de influir en la gestión de una empresa y no implica que ellos tienen el control absoluto. La característica más importante de la IED, que la distingue de la inversión extranjera de cartera, es que se realiza con la intención de ejercer control sobre una empresa.

El Estado perdió el poder con el aumento de la volatilidad del capital y la creciente influencia de ciertas empresas transnacionales. En este sentido, la globalización limita el espacio de la consecución de políticas económicas para el mercado interno. En lo que respecta específicamente a la transnacional señala que, cada vez más, estas empresas influyen en las decisiones internas y suelen transformar las estructuras productivas nacionales.

El mayor flujo de inversión extranjera directa ha llevado a una mayor internacionalización de la economía brasileña, con importantes aumentos en el número de empresas globales que vino a definir sus estrategias de inversión, basado en el análisis la competitividad de sus filiales establecidas en varios países según NOVAIS JÚNIOR<sup>36</sup>. Este proceso internacionalización ha dado lugar a cambios en los aspectos con la tecnología, y la ampliación de la competencia a escala mundial.

Conceptualmente, en términos internacionales, la inversión extranjera directa puede ser definida como la aplicada en la creación de nuevas empresas transnacionales (en adelante ETN) o en la propiedad de las empresas transnacionales ya existentes.

La ONU y las organizaciones consideran una inversión internacional, inversión extranjera directa cuando el tipo de un único inversor adquiere menos del 10% en una empresa extranjera según informa UNCTAD. En Brasil, el BANCO CENTRAL<sup>37</sup>, es el organismo encargado del registro de la IED que sistematiza estas inversiones en seis categorías.

La primera categoría se refiere a las inversiones con convertibilidad de la moneda el sistema bancario. En este caso, la IED se puede destinar al pago de la el capital suscrito por las empresas ya establecidas y operando en el país, la constitución de la una nueva empresa o la participación en una empresa brasileña ya existente.

---

<sup>36</sup> NOVAIS JR, N. *Análise econômica da adesão da Espanha ao mercado comum europeu: impactos sobre o fluxo comercial agrícola*. Vitória da Conquista: Editora de la Universidad de Estado del Sudoeste de Bahía (UESB), 2009.

<sup>37</sup> BCB – BANCO CENTRAL DE BRASIL. Investimentos estrangeiros - Lei 11.371/06. Disponible en <<http://www.bcb.gov.br/rex/ied/port/ingressos/htms/index4.asp?idpai=INVED>>. Acceso en 27/VI/2015.



La segunda considera las inversiones como bienes sin cobertura cambiaria. Cabe señalar que, como en la categoría anterior, el permiso para tales la inversión se lleva a cabo sin la autorización previa del Banco Central.

La tercera se compone de inversiones en tecnología, sin cobertura cambiaria. Estos son formado por los créditos vinculados a la importación de tecnología extranjera, sin la moneda de cobertura.

La reinversión, en cuarto lugar, representa la llamada los ingresos obtenidos por las empresas establecidas en Brasil, distribuidos personas físicas o jurídicas residentes, domiciliadas o constituidas en el extranjero, que se reinvierten en la misma empresa con sede en Brasil. La quinta categoría se refiere a la repatriación de capitales. Esta categoría se define como la IED el retorno de capital para el país de origen, que ocurre cuando se reduce la capital de la sociedad brasileña con el fin de pagar el inversionista, enajenación de acciones o participaciones a los inversionistas nacionales o por la disolución de la compañía.

La recaudación de impuestos es cero para la repatriación y se puede procesados de acuerdo con las condiciones de certificado de registro el capital extranjero. Por último, la sexta categoría, incluye los envíos utilidades y dividendos realizados en el país de origen del capital. Estas remesas también están exentos del pago de impuesto sobre la renta en la fuente.

Teniendo en cuenta los numerosos cambios que se producen en la economía nacional debido a la globalización y, en particular debido a la mayor los flujos extraordinarios de la IED en los años 90, este estudio pretende analizar los factores que provocan este fenómeno y comprender el proceso en Brasil. Las subsecciones que siguen a revisar algunas de las teorías explicativas sobre los motivos más frecuentes de la existencia de dicha inversión.

Para NOVAIS JÚNIOR<sup>38</sup> en el mundo globalizado de hoy, hay una serie de transformaciones- la globalización económica de los factores de producción, la desregulación, la integración los mercados, los acuerdos comerciales multilaterales, bilaterales de inversión entre otros- que comenzó una nueva fase de desarrollo del sistema la sociedad capitalista, la creación de un mundo orientado hacia el mercado (independientemente de su forma de gobierno adoptada por los países), y donde la competencia

---

<sup>38</sup> NOVAIS JR, N. *Análise econômica da adesão da Espanha ao mercado comum europeu: impactos sobre o fluxo comercial agrícola*. Vitória da Conquista: Editora de la Universidad de Estado del Sudoeste de Bahía (UESB), 2009.

entre los agentes de la producción de bienes y servicios se ha convertido en imperativo global en la relaciones internacionales.

Para ese fin, es fundamental mencionar los resultados del estudio sobre el papel estratégico de la IED en los países en desarrollo, preparado por el Instituto de Investigación Económica Aplicada IPEA<sup>39</sup> de Brasil que afirma:

Apesar das características que podem tornar dispendioso o investimento estrangeiro direto, assim como das mudanças importantes em sua natureza mutável, a maioria dos países em desenvolvimento o acolhe de bom grado, por acreditar que ele pode contribuir para seus objetivos de desenvolvimento. Isso se deve a que o papel potencial de certos tipos de IED no desenvolvimento é quase universalmente reconhecido. (IPEA, 2011, p. 356).

El mencionado instituto de investigación económica ha señalado la importancia de la gobernanza en la gestión de atracción de IED para Brasil al apuntar la experiencia de Corea del Sul:

Os países do Sudeste Asiático também parecem indicar que o investimento estrangeiro direto tem tido o máximo de êxito quando os governos o integram aos seus planos de desenvolvimento nacional, em vez de lhe permitir acesso irrestrito ao mercado. Em muitos casos, algumas políticas e instrumentos governamentais (como as exigências de conteúdo nacional, outras exigências de desempenho e alguns controles sobre o investimento) têm feito uma diferença crucial para as perspectivas de que o IED propicie o desenvolvimento. (IPEA, 2011, p. 359).

En este contexto, la inversión extranjera directa (IED) se ha convertido en uno de principales características de la globalización económica y promoción del desarrollo nacional, especialmente debido a la desregulación, la liquidez mercado internacional y las estrategias de negocio con transnacionales conforme afirma GILPIN<sup>40</sup>.

Entre finales de 1970 y principios de 1980 debido a la crisis económica en los países el entro de Gran Bretaña y Estados Unidos patrocinó una serie de reformas encaminadas a la

<sup>39</sup> IPEA - Instituto de Pesquisas Econômicas Aplicadas. *O acordo sobre medidas de investimento relacionadas com o comércio (TRIMS) e os investimentos*. Disponible en: [www.ipea.gov.br/sites/000/2/livros/comercio-global/\\_capit12.pdf](http://www.ipea.gov.br/sites/000/2/livros/comercio-global/_capit12.pdf). Acceso en: 27/IV/2011.

<sup>40</sup> GILPIN, R. *A Economia Política das Relações Internacionais*. Rio de Janeiro: Editora Elsevier-Campus, Rio de Janeiro, 2002.

promoción del desarrollo económico orientado a las política de aceleración del proceso de globalización. Exigen ahora una mayor competitividad entre los agentes y productores de bienes y servicios. Este período, como afirma ARGEMIRO BRUM<sup>41</sup>, citando BELATO, se caracterizó por ser la quinta fase de “El liberalismo / capitalismo”, es decir, el neo-liberalismo, que considera la intervención del Estado en la economía “excesivo, caro e ineficiente”.

Como DAVID IBARRA, citado por BRUM<sup>42</sup> (1999) las transformaciones más profundas verificadas en las últimas décadas del siglo XX fueron los cambios relacionados con configuración del orden mundial político y económico, entre las que destaca la caída del mundo socialista, la formación de bloques regionales (comerciales o económicos) y el surgimiento de China como potencia en la producción y el comercio global.

La reorganización fue acompañada, para BRUM<sup>43</sup>, por un cambio fundamental en paradigmas sobre el papel del Estado y el mercado en los procesos de asignación de recursos y factores de producción para promover la inversión, crecimiento económico y el desarrollo. En la década de 1980, con la crisis observada en Latinoamérica, principale receptor de la IEd estadounidense, una reducción en los flujos de inversiones dirigidas a esta región, aumentando sólo después de reformas políticas y económicas que se llevaron a cabo con el fin de reanudar el camino de la desarrollo económico, tanto para los factores internos y externos.

En Brasil, las reformas económicas empezaron en la década siguiente, cuando Fernando Collor de Mello asumió la presidencia en 1990, promoviendo, entre otras medidas, la apertura de la economía brasileña. Según BATISTA<sup>44</sup>, lo que se conoció como Consenso de Washington fue el resultado del diagnóstico de las reformas económicas que había llevado a cabo en Latinoamérica, presentado en una reunión celebrada en Washington en noviembre de 1989 por expertos en la materia principalmente funcionarios del gobierno de EEUU y de agencias financieras como FMI, Banco Mundial y el BID.

La evaluación de las reformas realizadas fue positiva, a excepción de Brasil y Perú. En ocasiones, el Consenso ha defendido “*la propuesta neoliberal que el gobierno de EE.UU. había repetidamente recomendar, a través de entidades tales como una condición para la concesión de la cooperación financiera externa, bilateral o multilateral*”.

<sup>41</sup> BRUM, A. J. **Desenvolvimento econômico brasileiro**. 20 ed. Ijuí: Editora UNIJUÍ, 1999.

<sup>42</sup> BRUM, A.J. **Análise das políticas econômicas brasileira nos últimos 20 anos**. 1 ed. Ijuí: Editora UNIJUÍ, 2010.

<sup>43</sup> BRUM, A. J. *Op. cit.*

<sup>44</sup> BATISTA, P.N. **O consenso de Washington: a visão neoliberal dos problemas latino-americanos**. In: *Caderno Dívida Externa*, nº 6. 3º ed. São Paulo: Peres, 1995. (Caderno Dívida Externa, nº 6).

En esta línea ideológica, la IED en Brasil aumentó considerablemente durante el gobierno de Cardoso, en la segunda mitad de la década de 1990. Datos de la balanza de pagos brasileña muestran que el total de ingresos (menos de las entradas salidas) de la IED en Brasil, que en 1995 fue de alrededor de 4.405 millones de dólares, alcanzado en 1998, en la final de la primera administración de Cardoso, el importe ascendió a US\$ 28.856 millones de dólares.

Con esta observaciones acerca del proceso de cambio económico estructural que se inicia a finales del siglo XX (el siglo más corto según el historiador Eric J. Hobsbawn) ha tenido innumerables efectos sobre las dimensiones de las relaciones internacionales, en general, y con las relaciones económicas del mundo Iberoamericano en particular que tiene importancia para comprender la actual situación de la región frente a otros aspectos internacionales<sup>45</sup>.

El rasgo principal de la inversión directa española en Brasil, entre 1980 y 1990, es su escasa presencia. En ese periodo, como señala GARCÍA<sup>46</sup>, se pueden señalar tres fases de la inversión española en América Latina: una breve fase expansiva (1980-1982), propiciada por el decreto de liberalización de inversiones directas, de septiembre de 1979, en el Gobierno Suárez; una etapa caracterizada por la desaceleración de la inversión (1983-1986), que supone el declive de las inversiones en Latinoamérica; una tercera fase de consolidación del despegue inversor (1987-1990) cuyos rasgos fueron la intensa absorción de flujos de inversión directa por los países de la CEE y la paulatina y diferenciada atracción por los países de América Latina.

El caso español en Brasil no se distanciaba mucho de la tónica general de la inversión española en la región. En la breve fase de expansión (1980-1982), Brasil representaba el 9.5 % y el 4.6% respectivamente de las inversiones españolas en Latinoamérica, en 1981 y 1982, respectivamente.

En el ranking mundial de inversores, España ocupaba el puesto vigésimo con un porcentaje del 0.4 % de las inversiones totales recibidas en Brasil. Por su parte, las inversiones brasileñas en España, se reducían en 1983, a una cifra casi irrisoria, 373,17 millones de dólares, concentrados en el área financiera.

En la fase de desaceleración de las inversiones (1983-1986), se constata el declive de las inversiones españolas en Brasil, que en ese cuatrienio representan sucesivamente el 0.6 %, el

<sup>45</sup> HOBBSAWN, Eric. **A Era dos Extremos**. São Paulo: Editora Companhia das Letras, 2006.

<sup>46</sup> GARCÍA, A. A. **La inversión extranjera directa en América Latina (1980-1990), comportamiento de las inversiones españolas**. Tesis de doctorado, Universidad Pontificia de Comillas, 1996, p. 380.

5.6%, el 3.6% y el 2.2% del total inversor de España en la región. Según datos del Ministerio de Hacienda, en 1986, las inversiones directas de España en Brasil se caracterizaron por un fuerte retroceso, en valores absolutos y relativos, respecto a años anteriores al descender casi un 50% frente a las realizadas en 1985, representando un 2.2% del total inversor español en América Latina y el 0.46% del total en el extranjero.

En la etapa caracterizada como de “consolidación y despliegue” (1987-1990), la presencia inversora española en Brasil recupera el tono y marca un hito en 1990, a rebufo del comienzo del programa de privatizaciones de Collor de Melo apuntado por el BCB<sup>47</sup>.

Los datos para ese cuatrienio arrancan con un 9.4% del total inversor español en Latinoamérica dirigido a Brasil, para caer en 1988 a un 5.5% y a un 1.8% en 1989 y despegar hasta alcanzar el 11% en 1990. Aunque las cifras de 1991 fueron buenas (un 9.7% de la inversión total en Latinoamérica se destinó a Brasil), los años siguientes, hasta 1994, muestran el impacto de la desestabilización económica brasileña, la crisis económica en España con las sucesivas devaluaciones de la peseta y la recesión internacional, factores que en conjunto configuraban todas las condiciones para el retraimiento de la inversión española en Brasil.

Tal como se expone en el Informe Mundial de Inversiones 2011 de la información, preparado por la Conferencia General de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD), las economías en desarrollo representaron el 28,9% del total de las entradas mundiales de IED en 1970, mientras que economías desarrolladas recibieron el 71,1% del total. Esta situación cambió en 2010 a favor de las economías en desarrollo, que junto con las economías en transición representaron el 51,6% de la afluencia total de IED, mientras que las economías avanzadas representaban el 48,4% del total según UNCTAD<sup>48</sup>.

Los estudios elaborados por organismos multilaterales como el Banco Internacional de Reconstrucción y Fomento (BIRF) y por las empresas globales que operan en el campo de la consultoría de negocios, tales como *Goldman Sachs Group Inc.*, indican que en las décadas anteriores las mejores perspectivas de crecimiento del Producto Interno Bruto (PIB) y, en consecuencia, con una mayor influencia en la evolución del Producto Global fueron para las naciones en desarrollo.

<sup>47</sup> BANCO CENTRAL DO BRASIL. **Censo de Capitais estrangeiros no Brasil**. Disponible en: <<http://www.bcb.gov.br>> Acceso en 17/XII/2012.

<sup>48</sup> UNCTAD - *United Nations Conference on Trade and Development*. **World investment report: non-equity modes of international production and development**. Disponible em <[www.unctad.org](http://www.unctad.org)>. Acceso en: 19/10/2011.

El estudio puso de relieve la importancia actual del BIRF de estas nuevas “locomotoras de la economía mundial”. Según el informe titulado Horizontes de Desarrollo Global 2011- Multipolaridad: La Nueva Economía Global, y publicado el 7 de noviembre de 2011, las economías de Brasil, China, Corea del Sur, India, Indonesia y Rusia representarán más del 50% del crecimiento mundial en 2025 según DICKEN<sup>49</sup>.

También de acuerdo con el mencionado informe DICKEN<sup>50</sup>, estas economías emergentes crecerán en media un 4,7% hasta el 2025, a diferencia de las perspectivas de crecimiento del PIB de las economías avanzadas, cuya previsión es de un crecimiento de apenas 2,3 % en media en el mismo periodo.

Además, el estudio elaborado por el Grupo *Goldman Sachs*, llamado Perspectivas a largo plazo para los BRIC y N -11 en el período post-crisis<sup>51</sup>, publicado en diciembre de 2009, revela que estos dos grupos de países en desarrollo tenían una recuperación de la crisis mejor que las economías desarrolladas de Europa Occidental, los EE.UU. y Japón. Los autores de este estudio, Jim O’Neil y Anna Stupnytska también afirman que las proyecciones que se hagan en la tasa de desarrollo de las economías de BRIC’s<sup>52</sup> (Brasil, Rusia, India y China) indican que el PIB total de estas naciones puede ser igual a la suma de las economías del Grupo G-7 (Alemania, EE.UU., Francia, Italia, Japón y Reino Unido) ya en 2032 según UEHARA<sup>53</sup>.

## 2.2 - Mercado internacional de capitales y la economía brasileña

El corsé de la convertibilidad hacía que ante la imposibilidad de emitir reales el Estado brasileño debiera financiar sus déficits con préstamos bancarios o emisión de bonos y títulos de deuda pública.

Pero dado que la economía brasileña tiene una mediana generación de ahorro, si el Estado recurría al mercado doméstico secaba la plaza de fondos prestables para el sector privado. Entonces, si no se lograban reducir los déficits públicos, el único camino que quedaba

---

<sup>49</sup> DICKEN, P. *Mudança Global: mapeando as novas fronteiras da economia mundial*. 5. Ed., Porto Alegre: Artmed Eitora, 2010.

<sup>50</sup> DICKEN, P. *Mudança Global: mapeando as novas fronteiras da economia mundial*. 5. Ed., Porto Alegre: Artmed Eitora, 2010.

<sup>51</sup> N-11: grupo de países clasificados como “las 11 próximas economías emergentes”, que incluye Bangladesh, Corea do Sul, Egipto, Filipinas, Indonesia, Irán, México, Nigeria, Paquistán, Turquía y Vietnam.

<sup>52</sup> En 2009, Jim O’Neil y Anna Stupnytska elaboraron previsiones sobre el crecimiento de los productos internos brutos de las economías desarrolladas y de los países BRIC’s, las cuales fueron basadas en puntos sobre los ambientes de crecimiento en estas naciones.

<sup>53</sup> UEHARA, A. R. *O crescimento econômico e os investimentos diretos japoneses no Brasil*. Disponible en: Fundação Japão São Paulo <www.fjisp.org.br>. Acesso em: 8/10/2011.

era buscar financiamiento externo, ahorro externo. Endeudarse en monedas de otros países. Esto llevó como vimos a un pronunciado incremento de la deuda externa. Los países altamente endeudados y con histórica inestabilidad política y económica quedan expuestos a los *shocks* y crisis que se producen en el mercado internacional de capitales<sup>54</sup>.

El economista Jagdish Bhagwati distingue entre libre comercio y libre movilidad de capitales, para él, estas dos formas de integración económica difieren a la hora de los beneficios citando GILPIN<sup>55</sup>. La libre movilidad de capitales se presta para la especulación financiera mediante los movimientos de flujos de corto plazo que no agregan valor ninguno al producto global. También comparte esta creencia James Tobin que propuso imponer una tasa a las transacciones para frenar el movimiento de capitales especulativos.

Según SOLIMANO<sup>56</sup> al escribir sobre libre comercio y libre movilidad de capitales expone que los beneficios producidos por estas formas de integración se distribuyen en forma desigual, incluso entre los países no industrializados, esto genera tensiones en el sistema. Otro punto a tener en cuenta son las propagaciones de los *shocks* económicos (contagios) tanto en lo comercial como en lo financiero.

Concentrándose en lo financiero, el mercado internacional de capitales es otro de los mecanismos de contagio. La caída económica de un país, o incluso solo los rumores, pueden generar problemas en otros mercados, aún los más distantes. El gran número de transacciones, su elevadísimo volumen y la alta movilidad que permiten los nuevos instrumentos financieros, en cuestión de minutos, afectan tasas de interés, tipos de cambio, proyecciones de crecimiento, mercados laborales, etc. y amplifican cualquier turbulencia. En este sentido, la **Tabla 01** ofrece una visión de las potencialidades y debilidades de la economía brasileña en términos de mercado de IED.

**Tabla 01** - Comparativo internacional de la protección de los inversores.

---

<sup>54</sup> Desde 1990 el mercado internacional de capitales ha sido la principal fuente de financiamiento de los países en desarrollo: bonos, préstamos bancarios, inversiones de portfolio e Inversión Extranjera Directa (IED) han sido las formas en que se han manifestado las corrientes de capital. De todas ellas la más estable ha demostrado ser la IED. En el Número 23 de IMF Survey (Diciembre de 2001) se destaca que luego de 10 años de flujos positivos de financiamiento hacia los países en desarrollo, en 2001 esta corriente se ha tornado negativa.

<sup>55</sup> GILPIN, R. *The challenge of global capitalism*, Princeton: Princeton University Press, 2000.

<sup>56</sup> SOLIMANO, A. "Can reforming global institutions help developing countries share more in the benefits of globalization?", *Working Papers*, Washington: The World Bank, 2001.

	Brasil	América Latina y Caribe	EE.UU	Alemania
<b>Índice de la transparencia de las transacciones*</b>	6,0	4,0	7,0	5,0
<b>Índice de la responsabilidad de los gerentes**</b>	7,0	5,0	9,0	5,0
<b>Índice del poder que tienen los accionistas***</b>	3,0	6,0	9,0	5,0
<b>Índice de la protección de los inversores****</b>	5,3	5,0	8,3	5,0

**Fuente:** *The World Bank*<sup>57</sup>, 2014.

Nota: \*Entre más grande sea el índice, mayor es la transparencia de las transacciones. \*\* Entre más grande sea el índice, mayor es la responsabilidad personal de los gerentes. \*\*\* Entre más grande sea el índice, mayor es el poder que tienen los accionistas para defender sus derechos. \*\*\*\* Entre más grande sea el índice, mayor es la protección de los inversores.

Esto se ve agravado por la velocidad de las comunicaciones y la composición de los flujos de inversión (bonos, IED, préstamos, inversiones de portfolio) que presentan mayor participación del sector privado<sup>58</sup> y alto porcentaje de instrumentos de corto plazo conforme afirman FANELLI & DAMILL<sup>59</sup>. Siguiendo con Solimano, los autores exponen que el mantenimiento de una estabilidad financiera global y doméstica se ha convertido en un desafío complejo.

Existen tres problemas principales que afectan al actual sistema financiero internacional según OCAMPO<sup>60</sup>: a)- *inestabilidad de los mercados financieros*, b)- *fuertes asimetrías*

<sup>57</sup> THE WORLD BANK. *Doing Business*. Disponible en < <http://portugues.doingbusiness.org/reports/global-reports/doing-business-2014>>. Acceso en 17/II/2014.

<sup>58</sup> Según datos del Banco Mundial, la participación del sector privado en la financiación internacional ha aumentado a niveles superiores incluso a los de la época de patrón oro (en 1997 participaban con el 67 %, el 33% restante correspondía al sector público. También en lo referente a instrumentos de financiación de la IED participa con 50,3 %, las inversiones de portfolio 16,4 %, los bonos 15,2 % y los préstamos bancarios 11,7 %. Cf. *The World Bank Global Development Finance*, Chap.6, "Private Capital Flows in Historical Perspective", 2000.

<sup>59</sup> FANELLI, J.M.; DAMILL, M. *Los capitales extranjeros en las economías latinoamericanas: Argentina y Brasil*. Buenos Aires: CEDES, 1993.

<sup>60</sup> OCAMPO, J.A. *Internacional asymmetries and the design of the internacional financial system*. CEPAL, Serie Temas de Coyuntura, No. 15, Santiago de Chile, 2001.



macroeconómicas y financieras y c)- el estado actual (asimétrico e incompleto) del proceso de globalización. Concretamente ha definido que:

**a) Inestabilidad de los mercados financieros.** Durante el último cuarto de siglo las crisis que han afectado a los países y al mercado de capitales han actuado principalmente a través de la Cuenta de Capital, aunque en el caso de los países en desarrollo, con grandes problemas estructurales, también siguen siendo afectadas por las crisis de Cuenta Corriente.

Las crisis financieras que afectan a la Cuenta Capital se manifiestan de un modo más brusco y presentan una mayor dificultad para ser resueltas, dado que lo que están afectado es la capacidad de financiar gastos o créditos tomados en el pasado.

En cambio, por lo menos para los países desarrollados, ante un déficit de Cuenta Corriente, se puede trabajar sobre el tipo de cambio hasta restituir el equilibrio. Pero los países en desarrollo, que poseen problemas estructurales (importan bienes esenciales para su actividad), ven imposibilitado o restringido el margen para hacer uso de políticas que afecten el tipo de cambio. No pueden darse el lujo de encarecer las importaciones sin deteriorar sus perspectivas de desarrollo.

Esta inestabilidad de los mercados se ve afectada en primer lugar por diferencias o *asimetrías en la información* entre agentes prestadores y agentes tomadores de préstamos<sup>61</sup>. Una mayor transparencia informativa y la auditoría de algún organismo internacional pueden contribuir a solucionar parcialmente este problema. Aunque, como dice Ocampo, los mercados más sofisticados y bien informados son extremadamente volátiles.

Las opiniones y expectativas de los agentes, como ya dijimos, generan *efectos de contagio*, esto está íntimamente relacionado con las falencias informativas, ya que expectativas optimistas y pesimistas se propagan velozmente y crean *efectos de manada* sobre todo al retirarse de un mercado ya que nadie quiere ser el último en salir, o simplemente el que asuma las mayores pérdidas.

**b) Fuertes asimetrías macroeconómicas y financieras.** Los ciclos económicos tienen diferentes efectos sobre diferentes países. Esto se manifiesta principalmente, aunque no exclusivamente, en la relación centro-periferia. En general, los países desarrollados generan

---

<sup>61</sup> En el Número 23 de *IMF Survey* (Diciembre de 2001) el Fondo Monetario Internacional expone la necesidad de mantener una mayor comunicación entre deudores y acreedores que permita a estos estar mejor informados sobre la realidad económica. Como fruto de un seminario organizado en el marco de la Institución se recomienda hacer uso de todos los recursos tecnológicos y de reuniones y consultas entre las partes para quitarle incertidumbre al mercado. Expone como modelo a seguir lo realizado por Brasil y México. Más información y más transparencia como herramienta para bajar la volatilidad. Cf. *IMF Survey*, Diciembre de 2001, Volumen 30, Número 23, 2001.

shocks globales (nivel de actividad económica, flujos financieros, precios de los *commodities* y precios relativos de las monedas de referencia), en cambio, los países en desarrollo o las economías más pequeñas sólo tienen la opción de adaptarse y ajustarse. Estos shocks incluyen agudas fluctuaciones en los flujos de capital hacia los países en desarrollo, que pueden terminar en una grave crisis de financiamiento o crisis de Cuenta Capital.

En el marco de la Convertibilidad, Brasil no podía tener tasas de interés más bajas que las de los países centrales porque eso ocasiona salida de capitales. Y si las tasas internacionales subían debían subir las internas, como ocurrió durante el 2000<sup>62</sup>, y el encarecimiento del crédito en el marco de una recesión agudizó el problema. En pocas palabras los países centrales se comportan como “*business-cycle makers*” y la periferia como “*business-cycle takers*”.

Esto se relaciona íntimamente con el grado de autonomía que tienen los países para desarrollar políticas, el centro, y en particular las mayores economías, tienen la posibilidad de imponer sus políticas, en cambio las economías más pequeñas no gozan de esta autonomía (deben hacer uso de políticas austeras, pro-cíclicas que agravan la situación con el fin de ganar credibilidad).

Esta imposibilidad afecta sus niveles de actividad, tasa cambiaria, nivel de desempleo, etc., lo que influye además sobre la popularidad de sus gobiernos y autoridades restándole aún más capacidad de maniobra. Las externalidades de las economías más grandes generan fuertes turbulencias en los mercados más pequeños, fundamentalmente debido a las fuertes asimetrías macroeconómicas.<sup>63</sup> La diferencia de tamaño económico entre los prestamistas y los receptores de capital se ha amplificado en el curso del último siglo.

Las economías de mayor peso tienen la posibilidad de hacer uso de políticas sobre su moneda con la finalidad de enfrentar los ciclos económicos (políticas anti-cíclicas), incluso entre las más desarrolladas hay diferencias de libertad de maniobra, el mayor margen corresponde a Estados Unidos quién provee la moneda dominante a nivel internacional. Por otra parte, el surgimiento del euro atiende en gran medida a la necesidad de fortalecer a la Unión

---

<sup>62</sup> Se puede citar la política de la Reserva Federal de Estados Unidos respecto de la tasa de interés. En 2000/ 2001 cuando la economía norteamericana corría riesgo inflacionario las tasas rozaron el 7 % anual (esto implica, para países como Argentina un encarecimiento de su deuda) y luego de los hechos del 11 de septiembre de 2001, ante la posibilidad de una recesión global están cercanas al 2 %. Además las tasas del Banco Central Europeo han sido reducidas, a pesar de estar el nivel inflacionario de la Comunidad Europea por encima del objetivo fijado. Esto demuestra cooperación entre las dos economías más importantes del mundo (juntas suman un 44 % del PBI mundial) para evitar una recesión global.

<sup>63</sup> Pensemos que el PBI mundial ronda los 30 billones de dólares (4/5 producto de países desarrollados y 1/5 en desarrollo). El PBI de un país como Brasil, 1ra. economía de América Latina, apenas alcanza a participar con menos de 6 % de esa cifra (BCB, Año 2013 – US\$ 2.239.895 millones).

Europea ante las fluctuaciones producto de un mundo de monedas flotantes y capitales en movimiento.

Los ciclos económicos afectan duramente a los países en desarrollo, y dado que los mercados responden a los ciclos (expansiones y depresiones) estos actúan sobre las pequeñas economías que se ven obligadas a adoptar política pro-cíclicas y no anti-cíclicas para generar credibilidad frente a los acreedores. Durante las expansiones económicas, cuando hay gran liquidez a nivel mundial, los mercados impulsados por su voluntad de hacer negocios aceptan prestar fondos incluso en condiciones de elevado riesgo, en cambio ante los primeros nubarrones van en busca de las opciones más seguras (bonos de países desarrollados, o inversiones en las principales bolsas) abandonando los mercados en desarrollo.

De este modo las crisis en esos mercados se transforman en profecías autocumplidas. Aquí aparece el problema *del exceso de préstamo* u *overlending*, nada nuevo, ya en el siglo XIX Brasil no pudo hacer frente a los vencimientos de una deuda excesiva. Por otra parte el auxilio de las Instituciones Financieras Internacionales crean lo que se ha dado en llamar riesgo moral o *moral hazard*, donde en el afán de rescatar a una economía en problemas se termina asegurando “el negocio” a un grupo de prestamistas, algunos de ellos especuladores, que asumieron un riesgo excesivo porque sabían que en última instancia habría un salvataje de varias decenas de miles de millones de dólares. No sólo los prestamistas pueden manejarse con excesivo riesgo, también las autoridades de los países pueden manejarse en forma irresponsable y generar las crisis.

Siguiendo el eje *busyness-cycle makers- busyness-cycle takers* las principales asimetrías macroeconómicas básicas que se presentan tienen como contrapartida las siguientes asimetrías en los mercados financieros: **I** - el tamaño de la economía de los países en desarrollo hace que su mercado de capitales presente debilidades frente al gran volumen de capitales especulativos y la capacidad de ejercer presiones que estos poseen; **II** - la naturaleza de las monedas en las cuales se halla denominada la deuda externa genera problemas cambiarios (ya que no tienen control sobre monedas extranjeras) y sus activos y pasivos se ven afectados; **III** - diferencias de capacidad prestable entre instituciones internacionales y nacionales, lo que genera un techo para los tomadores de crédito que se fondean en el mercado local, y, para los que lo hacen en el exterior, aparecen riesgos cambiarios; **IV** - los mercados locales, además, presentan problemas de liquidez e imposibilidad de financiar a plazos muy extendidos.

En definitiva, los mercados financieros locales son incompletos, por lo cual necesitan estar integrados con instituciones del exterior, lo que produce una integración financiera

internacional entre partes desiguales conforme aboga STIGLITZ<sup>64</sup>. A eso se suma que los países en desarrollo son destinos marginales de crédito internacional. Sólo elevadas tasas de retorno justifican el riesgo.

Los países pueden corregir algunos riesgos adoptando prudentes regulaciones, aunque esto en muchos casos, dispuestas en forma unilateral, que podrían generar trabas al desarrollo económico o agravar los problemas ya existentes. Por otra parte, entre los países en desarrollo, algunos tienen mayor autonomía que otros, y esto se relaciona con su importancia estratégica para los países desarrollados.

*c) El estado actual, asimétrico e incompleto, del proceso de globalización.* El desarrollo del proceso de globalización y la agenda de política económica que lo acompaña complica aun más las asimetrías. Ya se dijo que se deben tener precauciones en lo institucional al liberalizar los flujos de capitales y la Cuenta de Capital. El proceso globalizador avanza a mayor velocidad que el acompañamiento institucional multilateral debido, en parte, a que los países rehúyen a perder soberanía frente a los organismos internacionales.<sup>65</sup>

Conforme a los datos de la UNCTAD<sup>66</sup> las principales economías del mundo que son polos de atracción de la IED confirman la importancia del estudio de este tema sobre las relaciones bilaterales entre Brasil y España. La **Tabla 02** plasma la importancia de Brasil frente a otras economías de patrón semejante en la atracción de IED.

**Tabla 02** – Posición de atracción de IED, 2007-2012.

<sup>64</sup> STIGLITZ, J. “*Algunas enseñanzas del milagro del Este Asiático*”. **Desarrollo Económico**, octubre diciembre, 1997.

<sup>65</sup> La respuesta debe buscarse en las definiciones. Aunque ambos conceptos expresan un impulso hacia la universalidad, la globalización tiene que ver con los mercados, mientras el multilateralismo se relaciona con la gobernabilidad: es imprescindible que el gobierno tenga un fuerte sentido de propósito. La globalización, para bien o para mal, no es un fenómeno voluntario; mientras que el multilateralismo está relacionado con la elección deliberada de políticas. Son los gobiernos (tanto individual como colectivamente) los que pautan la magnitud, velocidad y orientación del proceso de globalización. Sin embargo, estos límites conceptuales no explican el motivo por el cual los gobiernos no parecen seguir el ritmo y la orientación de los mercados globalizantes hacia el terreno del multilateralismo.

<sup>66</sup> UNCTAD. *United Nations Conference on Trade and Development*. Disponible en <[http://www.unctad.org/en/Docs/diaeia20104\\_en.pdf](http://www.unctad.org/en/Docs/diaeia20104_en.pdf)> Acceso en 17/I/2014.

	2007-2009	2008-2010	2009-2011	2010-2012
PAÍS				
China	1°	1°	1°	1°
India	2°	2°	3°	2°
Estados Unidos	3°	3°	2°	4°
Rusia	4°	4°	5°	5°
Brasil	5°	5°	4°	3°

Fuente: UNCTAD, 2007-2012.

### 2.3 – El modelo de flujo de IED español hacia el mundo

El nivel de desarrollo económico español alcanzado en las últimas décadas ha propiciado una formación bruta de capital que incorpora no sólo elementos de crecimiento económico y social, sino también elementos de análisis económico.

El hecho de que el franquismo no tenía necesidad para legitimar casi nada permitió que los políticos no buscasen justificaciones de las políticas económicas que practicaban. También es un consenso entre los historiadores, según Ángel Viñas<sup>67</sup>, sobre la ausencia de la política exterior española durante los años 1936-1959. El papel de los EE.UU. en España durante este período se manifiesta predominantemente por la presencia de intereses extranjeros en las empresas situadas en España, es decir, de la inversión extranjera directa (IED).

La inversión de EEUU en España, aún siendo pequeña, fue estratégica para la España pues ha permitido la salida del estado de autarquía que se encontraba en la década bisagra de los 50. El nivel alcanzado por las inversiones directas de Estados Unidos en el capital español era significativa al comienzo del período de 1936. La importancia de esta proporción continuó creciendo hasta 1943 - cuando la inversión directa de EE.UU. llegó a US\$ 124 millones en el medio del régimen de Franco. Ese periodo ha sido definido como período de los derechos económicos autarquía.

<sup>67</sup> VIÑAS, A. *Historia moderna de España*. Brasíla: Fundação Alexandre de Gusmão, trad. Manuel Gomes Silva, 2012.

A pesar de un descenso significativo en el flujo de inversiones directas de EE.UU. a España en el período de 1936-1946 (la entrada al final del período fue 66,92% menos que en el principio, y recogido sólo 6,54% desde 1950 hasta 1958), el nivel de acción del capital social de España sigue siendo muy significativo en todo el período. De hecho, a pesar de la caída en los flujos de inversión directa de EE.UU. en España, este flujo ha continuado para dar cuenta de una parte muy significativa de la formación de capital fijo en España (12,46%) durante el periodo 1950-1958. O sea, ha sido aplicado paragenerar la masa crítica de FBCF.

El caso español no es compatible con aquellas teorías que se relacionan con la inversión directa y las relaciones políticas entre los países. El volumen de las inversiones directas, incluso en 1943 fue digna de mención. Esto muestra cómo la teoría correcta de Kindleberger es a este respecto. Las inversiones directas no se rigen generalmente por las diferencias en beneficio tasas entre los países, sino por las diferencias existentes en las tasas de retorno obtenidas por otras empresas de la misma rama. Según KINDLEBERGER<sup>68</sup> el *e.g.* del aumento de las inversiones de Estados Unidos en Europa, motivados por el Tratado de Roma de 1957, que estableció el Mercado Común. Sin embargo, esta respuesta de la inversión, de acuerdo con Kindleberger, no se debe al hecho de la atención sobre las oportunidades que ya existen, pero permitió a los empresarios estadounidenses a tomar conciencia de las oportunidades perdidas.

Más bien parece apoyar la teoría de Kindelberger, según la cual la inversión directa tiende a responder a los cambios de punto de vista económico que los inversores tienen oportunidad. De hecho, si en los años cincuenta el volumen de inversión directa de EE.UU. en España cayó a la mitad de la de los años cuarenta, bien podría deberse a que las ventajas comparativas que se explotan en España con capital EE.UU. habían entrado en un período de disminución de los beneficios, asesoramiento de inversiones a fondo perdido o denominada ayuda estadounidense se convirtió en un factor más significativo que la inversión directa en la contribución al crecimiento económico de España durante la década de 1950.

Sin embargo, la contribución de los flujos de inversión de EE.UU. para la formación de capital fijo español - al 12,46% en la década - sigue siendo muy significativa, lo que sugiere que la cuestión merece más investigación.

A diferencia de autores como Stephen Hymer, quien compara la inversión directa de los bosques de secuoyas gigantes esa posición durante siglos, la teoría de Kindleberger sugiere que la marea de la inversión extranjera en España menguado cuando la empresa inversora

<sup>68</sup> KINDLEBERGER, C.P. *Economic Laws and Economic History*. Cambridge: Cambridge University Press, 1989.

encontrado mejores usos para sus fondos en su propio país o cuando se necesita dinero en efectivo para compensar losses. Sin duda uno de los posibles usos de los ahorros resultantes de los EE.UU. que la literatura corrobora es la producción de bienes de capital, ya que la demanda de España para éstos aumentaron durante los años cincuenta.

Las estadounidenses con intereses en empresas de producción en España eran muy consciente de ello. En cualquier caso, la disminución en el flujo de inversiones directas de Estados Unidos en los años 1950 comparó con la década anterior se puede agregar a la serie de otros cambios relevantes que se produzcan durante la década, según GONZÁLEZ<sup>69</sup>, destaca en su obra.

La comparación de los flujos de capitales de Estados Unidos a Español Formación de Capital Fijo se muestra en la tabla anterior sugiere que, si se mantenía fuera de España del Plan Marshall por el gobierno de EE.UU., hubo un equivalente del Plan Marshall a cargo de las empresas estadounidenses en España afirma TASCÓN<sup>70</sup>. Al medir los flujos de capital de los Estados Unidos sobre otra variable, como la renta nacional española, con datos proporcionados por el Consejo de la Secretaría de Economía Nacional, la tabla siguiente es cristalizada medida por los flujos en pesetas constantes de 1990, y el Ingreso Nacional Español (SNI) acumulado para los períodos.

En un trabajo realizado en la Universidad de Harvard el catedrático Julio Tascón ha afirmado que las inversiones norte-americanas en España tras la II Guerra Mundial elevó en nivel de vida de población según TASCÓN<sup>71</sup> conforme **Tabla 03** por medio de un impulso inicial.

**Tabla 03-** Nivel de directo de inversión estadounidense sobre la renta nacional española.

Período	Flujo directo (a)	SNI (b)	Ratio (a)/(b)%	Ratio anual
1946-1950	16,921	573,908	2.95	0.59
1940-1950	-21,938	756,261	-2.90	-0.26
1950-1958	3,453	2.581,183	0.13	0.01

Fuente: TASCÓN, J. *Center for European Studies, Working Paper*, 2014.

Para el citado internacionalista el nivel de empleo (E) también sería afectado positivamente. Concretamente, en relación a la calificación del empleo (variable **E**), se

<sup>69</sup> GONZÁLEZ, M.J. **La economía política del franquismo**. Madrid: Ediciones Históricas Hispánicas, 1979.

<sup>70</sup> TASCÓN, J. (Ed.) **La inversión extranjera en España**, Madrid: Minerva Ediciones, 2008.

<sup>71</sup> TASCÓN, J. "International Capital before capital internationalization in Spain, 1936-1959". *Center for European Studies Working Paper No. 79*, 2014.

considera que ésta tendría un impacto positivo en el gasto en I+D puesto que la complejidad organizacional del trabajo y la generación y circulación del conocimientos dentro de la firma se acrecentaría conforme aumenta la calidad del empleo de la misma, incrementando al mismo tiempo, la capacidad de absorción de nuevas tecnologías conforme afirma IBARRARÁN, MAFFIOLI & STUCCHI<sup>72</sup>, lo que estimularía un aumento en la asignación de fondos destinados en I+D con el fin de aprovechar el efecto de estas economías de escala.

En las palabras de TASCÓN (2014):

*All this allows us to better understand the course of Spanish industrialization in the 1960s and the role of the United States in Spanish development. The Spanish catching-up process was achieved in the 1960s, but we have seen that foreign investment, mainly by the U.S., was already contributing to this in the two previous decades, and even during the Spanish Civil War. Accounts of Spanish economic development must be corrected for this: there was foreign investment in Spain despite very strict legal restrictions and despite the Franco regime's policy of autarky, surely because a network enabling these investments existed before 1936.*

*One of the more interesting questions that this finding raises is that of the impact of foreign investment during this period for the Spanish labor market and the organization of Spanish labor, which was organized clandestinely in spite of the absence of political freedom and the compulsory affiliation of workers with the Sindicato Vertical. In order to pursue this question, however, we need to find data on the firms affected by foreign investment, located mainly in Barcelona, Madrid, the Basque Country, Valencia and the south of Spain. We would need to explore their records (type of business, firm size, work force of the firms, and labor productivity). It would also be important to identify the networks provided by the so-called U.S. Spanish lobby and the degree of real support given to the regime by networks of foreign investors. (TASCÓN, 2014).*

Todo esto permite entender mejor el curso de la industrialización española en la década de 1960 y el papel de los Estados Unidos en el desarrollo español especialmente de sus inversiones directas. El proceso de convergencia económica española era logrado en la década de 1960, pero la IED norte-americana estaba activa en las dos décadas anteriores, e incluso durante la Guerra Civil Española.

<sup>72</sup> IBARRARÁN, P.; MAFFIOLI, A.; STUCCHI, R. "SME Policy and Firms' Productivity in Latin America", *IZA Discussion Papers* 4486, Institute for the Study of Labor (IZA), 2009.



El análisis del nivel de desarrollo español debe llevar en consideración el impacto de la IED estadounidense, a pesar de las políticas restrictivas y autárquicas del gobierno de entonces mercado de trabajo español y la organización de la mano de obra española y su impacto sobre el nivel de empleo (E) también sería importante identificar las redes proporcionadas por el llamado vestíbulo español estadounidense y el grado de apoyo real dado al régimen de las redes de inversores extranjeros.

## **2.4 - Teoría del desarrollo español: aspectos teóricos e evidencias empíricas de las aportaciones del modelo de desarrollo en cuña**

### **2.4.1- Integración productiva asiática**

Para hablar sobre los vínculos entre la integración productiva y la interdependencia regional es necesario examinar brevemente los análisis más conocidos por el desarrollo industrial y la división regional del trabajo en Asia - el diseño de los gansos voladores (DGV) - y cómo este esquema se mantiene al día con la espectacular subida china que el Informe de la UNCTAD sobre Comercio y Desarrollo (1996) analizó los procesos de industrialización de Asia oriental de este sistema, que todavía se utiliza en el informe de 2007.

De hecho, el intenso comercio intra-asiático y la coordinación regional una jerarquía entre el Japón, los “tigres asiáticos” (Corea del Sur, Taiwán, Singapur y Hong Kong), los cuatro países más dinámicos Asociación de Naciones del Sudeste Asiático (Asean 4) - Tailandia, Malasia, Filipinas- Indonesia y China y, más recientemente, Vietnam, sugiere formando un esquema articulado de desarrollo económico. En las palabras de KASAHARA<sup>73</sup>:

*It was the late Saburo Okita, a former Japanese Foreign Minister, who introduced the FG paradigm to a wider audience when he presented a speech at the fourth conference of the Pacific Economic Cooperation Council, held in Seoul in 1985. After Minister Okita's speech, the FG paradigm rapidly gain popularity in the East Asian region, and has been thought to symbolize the Asian way of development integration.*  
(KASAHARA, 2004, p. 7)

<sup>73</sup> KASAHARA, S. “The Flying Geese Paradigm: A Critical Study of Its Application to East Asian Regional Development”, *Discussion Paper*, n° 169, United Nations Conference on Trade and Development (UNCTAD), 2004.

El DGV se desarrolló originalmente por Akamatsu (1962)<sup>74</sup> para una descripción evolutiva industrial de Japón y de la región de Asia desde un encadenamiento de etapas secuenciales de la importación, la producción nacional y la exportación de mercancías en función de su jerarquía de complejidad tecnológica. Es esta secuencia de curvas de un producto particular en el tiempo que formaría gráficamente el vuelo articulado de gansos.

De acuerdo con este esquema, el nivel regional, los países especializarse de acuerdo a sus diferentes costos de producción. El menor grado de desarrollo comenzar a importar cierto producto, a continuación, producir para el mercado local y una siguiente etapa, para exportar. En el lenguaje de Akamatsu para cada producto hay una fase de diferenciación y complementariedad regional, sucedido por una homogeneización marcado por fuertes competencia y posteriormente diferenciación.

En su formulación original, Akamatsu imaginó un ciclo de producto intra sectorial a través de la expansión de nuevos productos dentro del mismo sector en función de su sofisticación tecnológica y un ciclo de producto inter-industrial, con paso de los bienes de consumo a los bienes de capital. Cada ciclo se da por tres fases: la importación, la producción nacional y exportaciones. En este esquema que trata especialmente de los cambios en las especializaciones industriales, el aumento de los costes laborales derivados de la absorción de trabajo excedente es un elemento central para el desplazamiento especializaciones.

Por lo tanto, lo que tiene, para los países más atrasados en una región determinada, dos tipos de estímulos: la focalización de objetivos (compra de tecnología, en la producción y exportación de los productos), y una alternancia de complementariedad y concurrencia según GINZBURG & SIMONAZZI<sup>75</sup>.

Las diferentes versiones se han desarrollado a lo largo del DGV, uno de los más conocidos, KOJIMA<sup>76</sup>, lo describió como la formación de un conjunto armonioso, dando lugar a una puesta al día en el ciclo del producto. En esta versión, el IED es el principal motor de los beneficios del reciclaje de empresas comparativas, y grandes son considerados un conductor

<sup>74</sup> AKAMATSU, K. "A Historical Pattern of Economic Growth in Developing Countries". *The Developing Economies* (preliminary issue), 1962.

<sup>75</sup> GINZBURG, A.; SIMONAZZI, A. "Patterns of Industrialization and the Flying-Geese Model: The Case of Electronics in East Asia", paper presentado en la *Conference on Clusters, Industrial Districts and Firms: The Challenge of Globalization*, Modena, Italia, 2003.

<sup>76</sup> KOJIMA, K. "The Flying Geese Model of Asian Economic Development: Origin Theoretical Extensions and Regional Policy Implications", *Journal of Asian Economics*, 11, pp, 2000.

benevolente del progreso tecnológico según TUNG<sup>77</sup>. El crecimiento se deriva de las ganancias de productividad que se origina a partir de una mayor eficiencia asignada y productiva (supuestamente en el uso de la tecnología más avanzada). Se trata de la iniciativa de la gallina de líder (el país más avanzado) que abre la presión a la baja sobre otros países, comenzando una secuencia articulada. Esta dirección hacia arriba y hacia abajo en lugar de baja hasta es distinta de la formulación original Akamatsu, que considera esa fue la estrategia del país seguidor imitación poner en marcha el proceso.

Esta lectura, sin embargo, no es inevitable e intrínseca al régimen. Hay cinco críticas al DGV que tocan acerca del desarrollo articulado regional. Los tres primeros se aplican plenamente el enunciado de Kojima. Su versión supone una armonía de intereses entre países, el automatismo del progreso técnico y no incorpora factores de demanda. Estas críticas, sin embargo, pueden ser claramente incorporadas a la formulación original según HEINTZ<sup>78</sup>.

De hecho, en el esquema original de Akamatsu, durante la homogeneización, la competencia entre los productores locales y las importaciones del país generar costos de producción y sociales más avanzadas en el país más atrasado, y el paso de este paso la producción local puede ser lento y resultar en paro conforme ROWTHORN<sup>79</sup>. Aunque una posibilidad no es intrínseca a la formulación de revertir las importaciones y el aumento del proteccionismo son posibles conflictos.

Del mismo modo, en relación con el progreso tecnológico, como sugiere SIMONAZZI & GINZBURG<sup>80</sup>, describe una jerarquía DGV en especializaciones, cuyo desplazamiento y de resultados dependerá circunstancias de funcionamiento no automático. En la formulación original de Akamatsu, tenía espacio explícitamente la intervención del gobierno.

Una formulación contemporánea de éstos consistan en el diseño las políticas dirigidas a las técnicas de innovación, adaptación y copia tecnología. La falta de factores automáticos puede conducir a una inserción en la *red* de producción fragmentada segundo criterio que se centraron exclusivamente en el logro de una mayor eficiencia en la asignación - más típico de

---

<sup>77</sup> TUNG, M. "Beyond Flying Geese: The Expansion of East Asia's Electronics Trade". *German Economic Review*, V., 2003.

<sup>78</sup> HEINTZ, J. "Low-wage manufacturing and global commodity chains: a model in the unequal Exchange tradition". *Cambridge Journal of Economics*, 30, 2006.

<sup>79</sup> ROWTHORN, R. "East Asian Development: The Flying Geese Paradigm reconsidered", *Study n° 8*, United Nations Conference on Trade and Development (UNCTAD), 1996.

<sup>80</sup> SIMONAZZI, A.; GINZBURG, A. *Technological progress in developed economies from quantitative methods*. Massachusetts: MIT Press, 2013.

los países de la Asean 4 que en los Tigres-Asiáticos - puede conducir a un resultado de bajo dinamismo tecnológico y menor potencial de los países en desarrollo a largo plazo.

La incorporación de los factores de la demanda, como el desarrollado en MEDEIROS<sup>81</sup> es, a su vez, enteramente posible incorporar en el sistema y es crucial para la comprensión de los estímulos macroeconómicos regionales de crecimiento. Ambos críticos señalarían la necesidad de incorporar la división intrarregional de esquema nuevo trabajo externo a los motores de las multinacionales.

#### **2.4.2- Integración productiva española, desarrollo económico y el modelo de DGV**

En este apartado busca se verificar una primera aproximación, pero sólida e razonable, a la explicación teórica para el desarrollo económico de España en los últimos cincuenta años.

En este sentido, se debe llevar en consideración que España ha salido desde una situación de crisis post Guerra Civil en 1936 y II Guerra Mundial para establecerse como nación fundamental en la escena europea e mundial en el presente siglo tanto en nivel económico como político.

Ordinariamente, las Teoría Clásicas, Neoclásicas y Modernas casi que agotaron el tema acerca del actual nivel de desarrollo económico de España en la esfera agraria e industrial.

Esta tesis, todavía, ha optado por un modelo de explicación más amplio, profundo y entrópicamente más consistente con relación a las modernas teorías del desarrollo puesto que el desarrollo económico español, más allá de las explicaciones rasa y simplistas, no llevan en consideraciones los aspectos de difusión de tecnología por medio de las IED y su impacto en la economía como un todo.

El período conocido como el período de la posguerra fue testigo de un rápido crecimiento económico en Asia liderado por Japón. A pesar de los esfuerzos realizados por cada país, este crecimiento se ha producido en una red hegemónica coordinado por los Estados Unidos. En el ámbito geopolítico, la existencia de bases militares estadounidenses en territorio japonés y las restricciones políticas impuestas sobre las posibles ambiciones de Japón y la dominación regional en la esfera geo económica, la apertura del Mercado del Norte, el dominio estadounidense, así como la imposición del dólar como medio de pago y de moneda. Las

---

<sup>81</sup> MEDEIROS, C. “*Globalização e a Inserção Internacional Diferenciada da Ásia e da América Latina*” In: Maria da Conceição Tavares y José Luís Fiori, *Poder e Dinheiro*, Edit. Vozes, 1997.

reservas en Asia condicionaron la reconstrucción japonesa - y parte de la región - bajo la dirección de la política estadounidense conforme apuntan FIORI MCKINNON & OHNO<sup>82</sup>.

Es interesante tener en cuenta la dinámica de complementariedad implícita en patrón de crecimiento de las industrias que evolucionan a lo largo de las líneas de gansos voladores *vis-à-vis* el aumento de la competencia en otros segmentos de producción. Una buena descripción es dada por LORENZ<sup>83</sup>:

*Even when the leading countries (NICs) climb up the ladder and shift production- which has become disadvantageous – to new comers at a lower level (NECs, new export countries), only export competition among the different generations of developing countries is reduced. Import competition in developed countries, however, will rise.... If by country substitution Japan, the NICs or the NECs give way to next tier countries, the leading countries do not go out of business at all or shift supply to domestic markets. Rather, they add a more or less broad range of new sectors and extend competition to different lines of import penetration in developed countries. (LORENZ 1989, p. 349).*

La política de los Estados Unidos de enmarcar el desarrollo como líder regional en Asia (Japón), después de la Segunda Guerra Mundial (1937-1945), extendido a la esfera de influencia política, también fue posteriormente replicada en países vecinos (Taiwán y Corea del Sur). En el contexto de la Guerra Fría, cuya disputa entre los bloques socialista y capitalista se intensifica gradualmente, las revoluciones socialistas en China y Corea del Norte que estalló entre finales de 1940 y comienzos de la próxima década sirvieron como justificación de la extensión de la intervención norteamericana en Asia - en Taiwán y en Corea del Sur, en particular. Esta intervención se produjo de la misma manera que se observa en Japón, es decir, mediante el establecimiento de bases militares, y acuerdos políticos, así como la apertura económica de los Estados Unidos para estos países y el uso del dólar como reserva de valor y medio de pago según OIZUMI<sup>84</sup>.

<sup>82</sup> FIORI, J. L. (Org.). *Estados e moedas no desenvolvimento das nações*. Petrópolis: Vozes, 1999; MCKINNON, R. I.; OHNO, K. *Dollar and Yen: resolving economic conflict between the United States and Japan*. Cambridge: MIT Press, 1997.

<sup>83</sup> LORENZ, D. *Newly industrialising countries in the world economy; NICs, SICs, NECs, EPZs or Tes? In: HOLTFRERICH, C. L. The interactions on the world economy*. New York: Harvester Wheatsheaf, 1989.

<sup>84</sup> OIZUMI, Y. *La IED y la estrategia para el desarrollo económico de México. ¿Es extrapolable el modelo de desarrollo japonés y chino?* Tesis Doctoral, Universidad Autónoma de Madrid (UAM), 2010.

Desde un punto de vista económico, como apunta OZAWA<sup>85</sup>, los Estados Unidos formaron una macroeconomía para inducir el crecimiento - y mediante el fomento de la difusión de la tecnología, el conocimiento, la información de mercado, experiencia y la apertura del mercado de consumo - y una las instituciones capitalistas que conducen a la expansión y la integración global de la estructura productiva de algunos de los países asiáticos. De hecho, el milagro asiático no sería posible sin el papel de Estados Unidos como potencia hegemónica del capitalismo.

Estados Unidos creó, y siguió manteniendo un entorno global muy propicio para el comercio, la inversión, modernizaciones estructurales, etc. Al mismo tiempo la acción estadounidense, la expansión de la estructura productiva y la intensificación tecnológica de Asia sólo se materializaron a través de una amplia participación del Estado en cada país, tanto para fomentar y coordinar empresas privadas - a través de préstamos, las importaciones de control, etc. - como para crear algunas industrias y gran parte de la infraestructura.

Estos fueron los pilares que apoyaban el desarrollo industrial regionalmente articulada y muy en particular la división del trabajo en Asia - modelo conocido en la formulación de Akamatsu (1962) como gansos voladores. Este modelo se caracteriza por la actualización tecnológica de los países asiáticos en la cadena de suministro global encabezada por un líder de la economía, Japón.

En la definición de OZAWA, este líder era responsable no sólo mediante la unión y ampliar secuencialmente varios sectores industriales, sino también mediante la implementación de innovaciones importantes en estos sectores y identificar aquellos capaces de realizar transformaciones estructurales cruciales.

El Japón sólo logró liderar esta coordinación de la producción después de realizar un conjunto diverso de las políticas internas. En este sentido, el Estado Nacional japonés trabajó como un gran organizador y regulador del desarrollo industrial y tecnológico, durante todo el período de la posguerra. Para FAGUNDES<sup>86</sup>:

*As raízes institucionais da política e da organização industrial japonesa no pós-guerra têm origem na centralização das decisões econômicas promovidas pelo Estado na década de trinta e durante a segunda guerra mundial (...). Embora não*

<sup>85</sup> OZAWA, T. *Pax Americana-led macro-clustering and flying geese-style catch-up in East Asia: mechanisms of regionalized endogenous growth*. *Journal of Asian Economics*, v. 13, n. 6, p. 699-713, 2003.

<sup>86</sup> FAGUNDES, J. *Política industrial e defesa da concorrência no Japão*. Rio de Janeiro: Instituto de Economia/UFRJ, 1998, p. 1-43. Mimeografado.

*tenha promovido a nacionalização das indústrias japonesas, o Estado estabeleceu, na época, um sistema de controle de preços e quotas de produção fortemente baseado na formação compulsória e controlada de cartéis em setores chaves da economia. (...) a economia japonesa emergiu do pós-guerra com um arcabouço industrial caracterizado, de um lado, pela presença do Estado enquanto elemento coordenador das atividades econômicas, e, de outro, por um tipo de organização industrial baseada no tripé bancos-empresas-MIT [Ministry of International Trade and Industry]. Nos anos subsequentes, a política industrial promovida pelo MITI utilizou diferentes instrumentos de incentivo e controle sobre as indústrias alvo (...). Na década de cinquenta, [por exemplo] (...) a intervenção do MITI [foi] calcada no seu controle sobre as importações de insumos e bens de capital; transferência de tecnologia; taxas de depreciação diferenciadas para máquinas e equipamentos; e suporte financeiro. (FAGUNDES, 1998, p. 23).*

Así, entre los años 1970 y 1990, el desarrollo español ha combinado la formación de grupos industriales fuertes en los segmentos de la ventaja tecnológica con gran presencia del Estado en diversos sectores económicos. Sin embargo, como se sugiere, este proceso se ha acelerado debido al apoyo prestado por los estadounidenses desde décadas anteriores. Cuestiones geo-económicas y la geopolítica, los Estados Unidos y la UE actuaron de manera más decisiva en dos frentes: i) la absorción de aumento de la producción española de la industria de alta tecnología - que permitió a España superar su estrangulamiento externo, característico de su economía hasta el período de la Segunda Guerra Mundial; y ii) la transferencia de conocimientos a las empresas españolas según TORRES FILHO<sup>87</sup>.

Por otro lado, para BELLUZZO<sup>88</sup> que, después de la terminación del Acuerdo de Bretton Woods, en 1973, debido a estas deficiencias sistemáticas en el balance de pagos, han aumentado los ataques de la posición central del dólar en el sistema internacional monetario que comenzó a debilitarse frente a otras monedas.

En el caso de la moneda española, la presión alcista sobre la peseta y el bajo dólar causó a la segunda a apreciar rápidamente en relación a la primera entre 1975 y 1978 conforme apunta MELIN<sup>89</sup>.

<sup>87</sup> TORRES FILHO, E. T. *O mito do sucesso: uma análise da economia japonesa no pós-guerra (1945-1973)*. 1983. Dissertação (Maestría) – Universidade Federal do Rio de Janeiro (UFRJ), Instituto de Economia, 1983.

<sup>88</sup> BELLUZZO, L. G. M. Dinheiro e as transfigurações da riqueza. In: TAVARES, M. C.; FIORI, J. L. (Org.). *Poder e dinheiro: uma economia política da globalização*. Petrópolis: Editora Vozes, 1997.

<sup>89</sup> MELIN, L. E. O enquadramento do iene: a trajetória do câmbio japonês desde 1971. In: TAVARES, M. C.; FIORI, J. L. (Org.). *Poder e dinheiro: uma economia política da globalização*. Petrópolis: Editora Vozes, 1997, p. 347-382.

El modelo de desarrollo en cuña fue conceptualizado originalmente por Akamatsu (1896-1974) como un modelo estratégico de desarrollo industrial para los países en vías de desarrollo. En los últimos años, esta estrategia ha sido asumida en gran medida por las economías de Extremo Oriente (fundamentalmente Corea del Sur y China). El modelo se centra en la interacción entre el comercio internacional, la inversión extranjera directa y el crecimiento económico basado en el desarrollo industrial.

En los últimos veinte años, el modelo de desarrollo económico en cuña se ha difundido mundialmente como un modelo explicativo del proceso de alcance (*catch up*) de los países en vías de desarrollo a los países más desarrollados, así como del rápido crecimiento económico registrado en los países del Este Asiático (fundamentalmente Corea del Sur y China)<sup>90</sup>.

Este modelo se ha centrado especialmente en la interacción eficiente entre el comercio internacional, la inversión extranjera directa (IED) y el crecimiento económico basado en el desarrollo industrial. El modelo de desarrollo en cuña (*Ganko Keitai*)<sup>91</sup> fue conceptualizado originalmente por Kaname Akamatsu (1896-1974) en la década de 1930 como un modelo explicativo, pero también estratégico, de desarrollo industrial para los países en vías de desarrollo.

Su primera obra sobre el *Ganko Keitai* se publicó en 1935 en Japón. El trabajo original de Akamatsu consistía en una explicación del desarrollo de una industria que comienza con la introducción vía importación de productos procedentes de países industrializados, posteriormente se fomenta el establecimiento de una base de producción local (nacional) para sustituir las importaciones y, finalmente, estos productos son exportados al exterior. Es un modelo en parte competitivo y en parte complementario de la estrategia de desarrollo basada en la sustitución de importaciones (DSI).

Inicialmente las investigaciones de Akamatsu se centraron en el desarrollo de la industria textil japonesa en los siglos XIX y principios del XX, época en la que Japón era todavía un país en vías de desarrollo. Sus investigaciones le permitieron aclarar el proceso mediante el cual los países en desarrollo pueden llegar a dar alcance a los países más adelantados.

Tras la II Guerra Mundial, la traducción al inglés de algunos de sus artículos del

---

<sup>90</sup> Véase también el informe CEPAL (2001), que dedica el capítulo III a exponer este modelo. Sobre las lecciones aprendidas por China de Japón y otros países véase Rodrik (2006).

<sup>91</sup> *Ganko Keitai*, expresión japonesa para designar a los gansos volando en formación de V invertida durante su viaje de regreso hacia el sur a finales del otoño. El término en inglés, más popularizado, para referirse a este modelo es *flying geese*.



pensamiento de Akamatsu (1961, 1962) permitió que sus ideas se extendieran fuera de Japón. Sin embargo, la gran mayoría de obra sólo es accesible en lengua japonesa, por lo que la obra de Akamatsu ha tenido un alcance y aplicación limitado en el mundo occidental según KASAHARA apud FUJITA, KRUGMAN & VENABLES<sup>92</sup> siendo, en gran medida, un economista bastante desconocido.

Es una idea compartida y defendida por el autor de esta tesis de que el modelo de desarrollo económico de Akamatsu puede ser aplicado para explicar la evolución positiva de muchas economías occidentales, principalmente la de España en el contexto europeo.

### **2.4.3- El modelo fundamental de desarrollo en cuña**

En las últimas dos décadas el modelo económico de desarrollo en cuña ha sido difundido como medio para establecer el alcance de nivel de país desarrollado o sea, obtener el *catch up*. El modelo de DGV enfatiza la eficiencia entre el comercio internacional y el crecimiento de distintos sectores de la producción doméstica mediante de una base de producción local para sustituir las importaciones, y finalmente estos productos son exportados al exterior según la UNCTAD<sup>93</sup>. Tal modelo, inicialmente, ha sido analizado en la industria textil de Japón.

Los estudios de Akamatsu están vinculados a una secuencia de acción de la economía según un vector de desarrollo industrial que conlleva importación, producción y exportación, por medio de un traslado de bienes de consumo hacia bienes de capital. El modelo pone de relieve los mecanismos de *catch up* de una economía menos desarrollada donde la exportación supera las importaciones en lo cual el proceso de internacionalización de la producción ha tenido lugar. Tal proceso de internacionalización, todavía, sigue siendo factor de estudio, hoy por hoy, en la Ciencia Económica.

Las funciones desempeñadas por la producción mundial por sus unidades productoras, concretamente los países, ha sido, también, tratada por Kojima en su modelo económico de tercer generación. En el Modelo Kojima 3, la división internacional del trabajo y de la producción han sido los elementos determinantes de los distintos niveles de desarrollo en cuña de un país. En

<sup>92</sup> FUJITA, H.; KRUGMAN, P.; VENABLES, A. J. *Economía espacial*. São Paulo: Futura, 2010.

<sup>93</sup> UNCTAD. *World Invest Report 1994: Transnational Corporations, Employment and the Workplace*. Geneva, United Nations publication, 2007.

este mismo sentido, plantea OZAWA<sup>94</sup> plantea un modelo propio que corrobora el modelo de Kojima.

A través de estudios empíricos de la industrialización de Japón, el Dr. Akamatsu describió la pauta del proceso de alcance de los países en vías de desarrollo a los países industrializados según AKAMATSU<sup>95</sup>.

Según Akamatsu (1962), existe un orden sucesivo de desarrollo para todos los bienes industriales. La pauta fundamental de este modelo es la sucesión de importación (*M*), producción doméstica (*P*) y exportación (*E*) en una cierta industria. El nombre del modelo proviene de esta sucesión que se puede representar mediante una curva con forma de V invertida, y que se parece a los gansos volando en formación durante su viaje de regreso hacia el sur a finales del otoño afirma AKAMATSU<sup>96</sup>.

Durante la primera etapa, el país perseguidor comienza importando productos extranjeros procedentes de países económicamente más avanzados, lo que contribuye al desarrollo de la industria local a través del efecto de demostración (*demonstration effect*) o de —aprender usando (*learning by using*) afirma TUNG<sup>97</sup>. En esta etapa la importación juega un papel importante para aumentar la demanda doméstica y expandir la exportación. Para Hirschman (1958)<sup>98</sup> el nivel de importación tiene un carácter preponderante mientras que para Akamatsu el efecto que la importación crea en la demanda nacional y el aumento de la demanda nacional conduce al aumento en la producción nacional.

En la segunda etapa de crecimiento de un país en vías de desarrollo, comienza la producción nacional de productos que anteriormente eran importados con la ayuda de capital local o extranjero (posiblemente ambos). El desarrollo de la industria local no solamente se ve estimulado por el desarrollo del consumo local de productos importados, sino también por las

---

<sup>94</sup> OZAWA, TERUTOMO. *Institutions, industrial Upgrading, and Economic Performance in Japan*. MA, Edward Elgar, 2005.

<sup>95</sup> AKAMATSU, K. “*Wagakuni yomo kogyohin no Susei* [Tendencia de la industria de la lana en Japón]”, *Shogyo Keizai Ronso*, 13, 129-212, 1935; AKAMATSU, K. “*Waga kuni keizai hatten no sougou bensyoho* [Dialéctica sintética del desarrollo industrial en Japón]”, *Shogyo Keizai Ronso*, 15, 179-210, 1937; AKAMATSU, K. “*A Theory of Unbalanced Growth in the World Economy*”, *Weltwirtschaftliches Archiv*, 86, 196-217, 1961; AKAMATSU, K. “*A Historical Pattern of Economic Growth in Developing Countries*”, *Developing Economies*. Preliminary Issue No. 1, 1-23, 1962; AKAMATSU, K. *Sekai Keizai Ron* [Teoría de la economía mundial], Kunimoto Shobou, Tokyo, 1965.

<sup>96</sup> AKAMATSU, K. *Op. cit.*

<sup>97</sup> TUNG, A. C. “*The Evolving Flying Geese Formation: Commodification and Export Outsourcing*”, Paper presented at *The 2006 Northeast Universities. Development Consortium Conference*. Nueva York, 29-30 de septiembre, 2006.

<sup>98</sup> HIRSHMAN, A.O. *The strategy of Economic Development*. Yale Univ. Press, 1958.

políticas económicas nacionales que incentivan la producción doméstica una vez que esta haya aparecido conforme KOJIMA<sup>99</sup>. Tal es el caso de China hoy y de España ayer.

Así, durante la internacionalización de la producción, la protección de la producción nacional debe ser realizada por medio de medidas de naturaleza proteccionista como arancel sobre las importaciones y exportaciones o garantías gubernamentales como precios y cantidades mínimas así como la introducción de tecnologías avanzadas originadas de los países industrializados y la función que desempeña la IED constituyendo, así, un modelo ampliado de desarrollo económico en cuña. Para OIZUMI & MUÑOZ<sup>100</sup> concretamente la importancia de la IED ha sido establecida en carácter empírico una vez que:

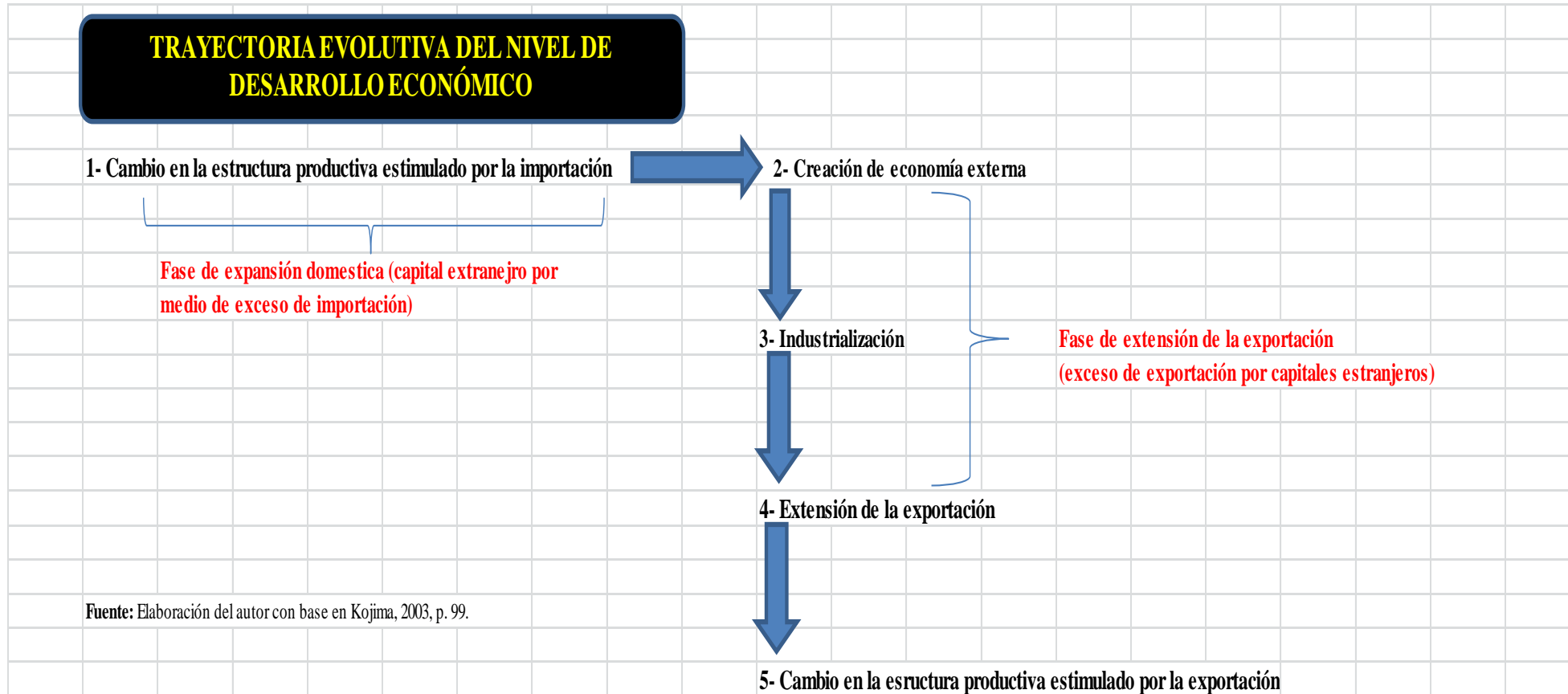
Así, a partir del estudio comparativo de las características de la IED japonesa y la estadounidense, Kojima (1971) distinguió entre la IED que fomenta la racionalización de la producción nacional y el comercio (estrategia de desarrollo pro-IED) y la que perjudica el desarrollo industrial y el comercio del país anfitrión (anti-IED). Según Kojima, la IED caracterizada por el fomento del comercio explica la elección del destino de la industria para llevar a cabo una IED que aporte beneficios no sólo a los países inversores, sino también a los países anfitriones. (OIZUMI & MUÑOZ, 2014)

Está establecida una Política Industrial y Tecnológica viesada por la Política Económica de desarrollo basa en el esquema **Importación→Producción→Exportación→IED→Re-importación** conforme una trayectoria de desarrollo económico establecido por el Modelo de DGV o en Cuña conforme está establecida en el **Gráfico 01**.

<sup>99</sup> KOJIMA, K. *The Flying-Geese Theory of Economic Development*, Bunshindo, Tokyo, 2003.

<sup>100</sup> OIZUMI, Y; MUÑOZ, F. Kaname Akamatsu y el modelo de desarrollo industrial japonés. **Revista de Economía Mundial**, No. 37, 2014.

Gráfico 01: Evolución del Desarrollo Industrial.



Fuente: Elaboración del autor con base en OIZUMI, 2014.

El punto clave del proceso está en que después del cambio en la estructura económica nacional de un bien que anteriormente se importaba y, ahora, tiene su producción incrementada hasta el nivel que posibilite la exportación del mismo. Esto puesto, la trayectoria es de superación del esfuerzo de mercado nacional hasta en nivel de producción con excedente para exportación con una estructura industrial compatible con tal incremento y tecnológicamente asimilada al proceso de producción. En este punto, la racionalización de la producción debe ser establecida con base en la perspectiva que el producto con menor ventaja comparativa en relación a los productos importados (medido por el coste relativo de producción entre los mismos) por medio de una busca de procesos de producción con descenso de los costes y mejore la eficiencia productiva según KOJIMA<sup>101</sup>.

#### **2.4.4 - Las especificidades de la relación Brasil-España**

Para el caso concreto de la relación bilateral entre España y Brasil este ejercicio se hace desde una matriz de pensamiento y análisis luso-española en relaciones internacionales, lo que ha condicionado el informe de que Brasil es un país clave en América Latina, más allá de su direccionamiento sudamericano, plasmado como una línea esencial de su política exterior. Por eso, para España la relación con Brasil es esencial, al convertirse en una pieza central de su propia política latinoamericana.

Sin embargo, no se trata de una relación fácil y difiere mucho, por múltiples razones, de los lazos que España ha podido establecer con otros países de la región.

La relación bilateral con Brasil es importante para España desde distintas perspectivas. En este sentido afirma un sugerente informe del Real Instituto ELCANO<sup>102</sup>:

En primer lugar, por su condición de potencia regional de hecho se ha convertido en un país vital para la presencia de España en América Latina. Segundo, dada su vocación de actor global (es la séptima economía mundial, pertenece a los BRICS y al G-20, y tiene serias aspiraciones a ser un miembro permanente del Consejo de Seguridad de Naciones Unidas) es un socio digno de ser tenido en cuenta. Y tercero, al ser el destino más importante de la IED española en el mundo (y el 51% de toda la inversión española acumulada en América Latina) el comportamiento de su economía resulta un factor estratégico para las empresas españolas. (ELCANO, 2014, p. 19)

<sup>101</sup> KOJIMA, K. *Op. cit.*

<sup>102</sup> REAL INSTITUTO ELCANO. **Informe Relaciones España-Brasil**. Madrid, 2014.

Del V Índice Elcano de Oportunidades y Riesgos Estratégicos se desprende que desde un punto de vista estrictamente económico, y considerando básicamente la inversión directa y el comercio, para ambos países el otro supone un “reto estratégico” y que a poco que mejore la calificación financiera de España podrían convertirse en “*socios fundamentales*” según ARAHUETES & STEINBERG<sup>103</sup>.

Sin embargo, para que la relación pueda avanzar de forma sostenida y madura es necesario partir de las especificidades de cada país, de sus semejanzas y, muy especialmente, de las grandes diferencias que los separan. La asociación con Brasil debe construirse sobre bases racionales y no meramente afectivas. De ahí que el principal objetivo de este apartado sea profundizar en la naturaleza de la relación bilateral, de la forma más omnicomprensiva posible, para concluir proponiendo una serie de medidas que permitan mejorarla de forma sustancial.

La realidad nos indica que no existen las mismas afinidades culturales o históricas entre España y Brasil que entre España y los otros países hispanohablantes de América Latina, razón por la cual el futuro de la relación bilateral depende en buena medida de que esta realidad sea asumida por ambas partes de forma madura.

Por eso, la relación con Brasil no puede forjarse a partir de los mismos códigos aplicados en el trato con los países de origen hispanoamericano ni se le puede aplicar, de forma simplificada, el mismo patrón que a los demás, pese a la existencia de numerosos elementos históricos y culturales compartidos.

Para España la relación con Brasil es esencial, al convertirse en una pieza central de su propia política latinoamericana. No existen las mismas afinidades culturales o históricas entre España y Brasil que entre España y los otros países hispanohablantes de América Latina.

La relación con Brasil es cualitativamente distinta de la relación con las repúblicas americanas surgidas del viejo imperio español. No sólo por las implicaciones derivadas de la falta de una lengua común, sino también por las características particulares de su historia y su cultura. Prueba de ello es que si bien Brasil fue uno de los principales destinos de la emigración española en el período 1880-1930, su presencia en la vida cotidiana brasileña es distinta a la que se detecta en otros países hispanohablantes.

A su vez Brasil tiene una visión ambigua de España, a la que ve como un país que trabaja más por los intereses de México y de los demás países “hispanoamericanos”. Los brasileños

---

<sup>103</sup> ARAHUETES, A; STEINBERG, H.F. **V Índice Elcano de Oportunidades y Riesgos Estratégicos**. Madrid: Real Instituto Elcano, en prensa.

siempre miraron con cierta desconfianza las Cumbres Iberoamericanas, pensando que básicamente era un producto de la política latinoamericana de España y, además, consecuencia de una alianza a la que se había sumado a México, un país con el que no tiene fáciles relaciones bilaterales.

Por eso, si España quiere atraer a Brasil tiene que tratarlo en pie de igualdad, resaltando su carácter “influyente” en el mundo globalizado. Esto debe ser reforzado por una actitud muy comercial, que prime todos los elementos positivos de la relación y mirando a los intereses mutuos de forma desagregada. No es necesario elaborar grandes estrategias comunes, que a la larga serían imposibles de cumplir.

Si bien los brasileños exigen, y con razón, ser tratados acorde a su gran potencial y respetando sus especificidades, con el ánimo de ser coherentes, Brasil, a su vez, debería comprender las especificidades españolas, comenzando por sus lazos especiales con los países hispanohablantes de América Latina, a los cuales ni quiere ni puede renunciar. España debe acercarse a Brasil buscando una relación de igual a igual, útil y aprovechable para ambas partes. En realidad, tanto España como Brasil pueden y deben trabajar más en la relación bilateral sin necesidad de crear alianzas excluyentes.

La relación bilateral entre ambos países ha comenzado a cambiar desde la década de 1990, siendo uno de los principales motores de esta transformación el desembarco masivo de la IED española en Brasil, especialmente a partir de 1996. Con anterioridad a esa fecha, la IED española era casi insignificante. Las primeras grandes empresas españolas en hacerse presentes en Brasil fueron Mapfre en 1992 y Telefónica en 1997.

La llegada masiva de inversiones españolas fue favorecida por el programa de privatizaciones implementado en Brasil desde comienzos de la década de 1990. El proceso fue iniciado por el presidente Collor de Mello en 1991, aunque restringido a ciertos sectores, especialmente el industrial (siderúrgica y petroquímica). La maduración llegó a partir de 1995, con Fernando Henrique Cardoso. Las grandes empresas españolas supieron sacar partido de las oportunidades de entonces, como hizo Telefónica en su momento según AYLLÓN PINO<sup>104</sup>.

De este modo y en un lapso muy breve de tiempo, España pasó a ocupar en el año 2000 el primer puesto entre los inversores internacionales, con el 22,8% del total. Apenas un año antes, España ocupaba el vigésimo lugar de la IED, con un monto de 250 millones de dólares y un porcentaje ínfimo en el total de las inversiones del 0,6%.

---

<sup>104</sup>AYLLÓN PINO, B. “España-Brasil: de la indiferencia a la asociación estratégica”. In: BENEYTO, J.M. & PEREIRA, J.C., **Historia de la política exterior española en los siglos XX y XXI**, en prensa.

Es importante colocar las cosas en su contexto adecuado, ya que se suele sobreestimar el aporte de los distintos países de América Latina, y de Brasil en especial, a la economía española, lo que de alguna manera tiende a distorsionar la realidad de la relación en el actual momento de crisis conforme afirma ELCANO<sup>105</sup>.

Mientras el *stock* acumulado de la IED española en la UE (como porcentaje del total) a septiembre de 2013 era del 49,71%, en América Latina era del 29,32% y en EEUU del 10,92. En Brasil, a la misma fecha, era del 12,66%, el segundo país receptor, sólo precedido por el Reino Unido, que concentra el 14,61%. En la **Tabla 04** está el perfil brasileño sobre seguridad jurídica para las IED.

**Tabla 04:** Comparativo internacional de la protección de los inversores.

	Brasil	América Latina y Caribe	EE.UU	Alemania
<b>Índice de la transparencia de las transacciones*</b>	6,0	4,0	7,0	5,0
<b>Índice de la responsabilidad de los gerentes**</b>	7,0	5,0	9,0	5,0
<b>Índice del poder que tienen los accionistas***</b>	3,0	6,0	9,0	5,0
<b>Índice de la protección de los inversores****</b>	5,3	5,0	8,3	5,0

**Fuente:** *The World Bank*<sup>106</sup>, 2014.

Nota: \*Entre más grande sea el índice, mayor es la transparencia de las transacciones. \*\* Entre más grande sea el índice, mayor es la responsabilidad personal de los gerentes. \*\*\* Entre más grande sea el índice, mayor es el poder que tienen los accionistas para defender sus derechos. \*\*\*\* Entre más grande sea el índice, mayor es la protección de los inversores.

España se ha constituido como el primer país europeo inversor en Brasil, aunque en los últimos años ha ido perdiendo peso relativo en relación a otros Estados miembros de la UE y casi el 15% de toda la IED en Brasil es española. Al mismo tiempo la UE es la región del mundo que más IED recibe de empresas brasileñas.

<sup>105</sup> REAL INSTITUTO ELCANO. **Informe Relaciones España-Brasil**. Madrid, 2014.

<sup>106</sup> THE WORLD BANK. **Doing Business**. Disponible en < <http://portugues.doingbusiness.org/reports/global-reports/doing-business-2014>>. Acceso en 17/II/2014.



EU-Brasil hace un diagnóstico preciso sobre lo que ocurre a las dos economías están en un círculo vicioso de menos inversiones, menos crecimiento, más crédito de bancos públicos, más endeudamiento de los consumidores, más déficit público y menos confianza en el futuro de la economía. Recordando que también los industriales brasileños temen la competencia de China, EU-Brasil plantea algunos mecanismos para atraer y facilitar las inversiones en Europa y asegurar un ambiente estable para las alianzas público-privadas (PPP)<sup>107</sup> en Brasil.

Para el economista mexicano ROMERO<sup>108</sup>:

En los últimos años, los flujos de inversión extranjera directa (IED) han aumentado más que la producción mundial o el comercio mundial (WALDKIRCH, 2008). Para muchos países en desarrollo, la IED se ha convertido en una importante, si no es que en la más importante fuente de financiamiento externa (UNCTAD, 2006). Estos incrementos se explican en gran parte por un cambio en las políticas de los países en desarrollo, los cuales han transitado desde estrategias de crecimiento independientes, hacia el liberalismo económico, que promueve el comercio y la IED. En el nuevo marco del liberalismo económico la IED es considerada benéfica no sólo porque aporta capital, y genera empleo sino porque presumiblemente impulsa el crecimiento económico al facilitar acceso a tecnologías avanzadas y derramas tecnológicas (BORENSZTEIN et al., 1998 apud ROMERO, 2012)

El excelente estado de la IED española en Brasil no se corresponde claramente con el bajo volumen del comercio exterior bilateral (en ambas direcciones), igualmente condicionado por las fuertes barreras proteccionistas existentes. Si bien lo mismo ocurre en la relación de España con prácticamente todos los países de América Latina, en el caso de Brasil hay mucho margen para la mejora conforme perfila la **Tabla 05**.

**Tabla 05:** Perfil de IED en Brasil (2010-2012).

INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA/BRASIL	2010	2011	2012
<b>Flujo de IED entrante</b> ( <i>millones de USD</i> )	48.506	66.660	65.272

<sup>107</sup> *Parcerias Público Privadas* – En portugués.

<sup>108</sup> ROMERO, J. *Inversión extranjera directa y crecimiento económico en México: 1940-2010*. Serie Documentos de Trabajo, El Colegio de México, 2012.

INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA/BRASIL	2010	2011	2012
Provisión de IED (millones de USD)	682.346	695.103	702.208
Índice de rendimiento*, clasificación sobre 181 economías	51	34	-
Índice de potencial**, clasificación sobre 177 economías	-	25	-
Número de inversiones <i>greenfield</i> ***	75	89	53
IED entrantes (en % de la FBCF****)	11,6	14,0	15,1
Provisión de IED (en % del PIB)	31,8	28,1	31,2

Fuente: UNCTAD, *World Investment Report*<sup>109</sup>, 2012.

Nota: \* El indicador de rendimiento de la UNCTAD se basa en una relación entre el país en el total mundial de las corrientes de IED y su participación en el PIB mundial. \*\* El indicador potencial de la UNCTAD se basa en 12 indicadores económicos y estructurales, tales como el PIB, el comercio exterior, la inversión extranjera directa, la infraestructura, el consumo de energía, I + D, educación, el riesgo país. \*\*\* Las Inversiones *greenfield* son una forma de inversión extranjera directa donde una casa matriz instala una filial en un país extranjero por construyendo nuevas instalaciones operacionales desde la base. \*\*\*\* La formación bruta de capital fijo (FBCF) mide el valor de las adiciones a los activos fijos adquiridos por las empresas, el gobierno y los hogares menos las cesiones de activos fijos vendido o desguazado.

El canciller brasileño CELSO AMORIM<sup>110</sup> ha dicho que:

[...] podemos alegrarnos de que los agentes privados de ambos países se hayan anticipado a sus gobiernos y descubierto, con éxito, el potencial de beneficios obtenidos con un mayor entrelazamiento de las dos economías. En la última década, el comercio bilateral evidenció un fuerte dinamismo. Evolucionó de 897 millones de dólares en 1992 a 2.090 millones en 2002, un incremento de un 133%. En el mismo período, el valor de las exportaciones españolas a Brasil ascendió de 162 millones a 975 millones, equivalente a una progresión del 500%... Las cifras son aún más elocuentes en materia de inversiones. En diciembre de 1995, el volumen de capital español invertido en Brasil fue cercano a los 250 millones, lo que correspondía solamente al 0.6% del monto de inversiones directas en el país; en 2002, el total de inversiones españolas ascendió a, aproximadamente, 25.000 millones, un alza de 9.900%. Eso garantizó a España la posición de segundo mayor inversor en Brasil, detrás apenas de Estados Unidos. Las inversiones han resultado de alta rentabilidad. Según

<sup>109</sup> UNCTAD. *United Nations Conference on Trade and Development. World Investment Report*, 2012.

<sup>110</sup> AMORIM, C. "Brasil y España: perspectivas". *Economía Exterior*, n.27, invierno de 2004.

las informaciones disponibles, todas las empresas españolas instaladas en Brasil han presentado balances positivos en los últimos tres años y la más grande de ellas, Telefónica, habría llegado a obtener el 35% de sus beneficios totales con la operación de su filial brasileña. (AMORIM, 2004)

Para el entonces Embajador en Madrid, José Viegas Filho, apunta VARGAS<sup>111</sup> que el éxito de la visita del Presidente Lula y la enorme receptividad de los inversores españoles en relación al Programa de Aceleración del Crecimiento (PAC) serían pruebas elocuentes del excelente clima bilateral entre Brasil y España:

*O relacionamento entre os nossos dois países é moderno, fluido e dinâmico. A Espanha é um dos poucos países com os quais o Brasil tem uma relação de 'parceria estratégica', marcada por entendimentos em ampla gama de assuntos que envolvem tanto os governos quanto o setor privado dos dois países. Na verdade, esse relacionamento passa pelo melhor momento da sua história. (VARGAS, 2007)*

La hipótesis es que los principales determinantes de la IED son las instituciones políticas, económicas, normas y reglas que permiten el surgimiento de relaciones de mercado típicas que son plasmadas por los flujos de Formación Bruta de Capital Fijo (FBCF)<sup>112</sup>. Estas ideas se cristalizaron en el concepto de la política de infraestructuras y de los mercados. Las empresas que invierten en lugares con infraestructuras adecuadas y óptimo funcionamiento del mercado (mejor mercado) tienden a tener más éxito porque encuentran un ambiente de negocios más favorable.

Por otra parte, las localidades deben tratar de utilizar las mejores condiciones a través de las reformas y políticas públicas. La construcción del factor político se basó en las recomendaciones de la OCDE, cuyo objetivo es poner en práctica el Consenso de Monterrey, para lo cual existe una amplia bibliografía. Tomando como punto de partida un conjunto de 102 variables y 132 países, los factores y sub-factores fueron establecidos, concretándose finalmente en, la infraestructura política del mercado tradicional y contemporáneo conforme

<sup>111</sup> VARGAS, E.V. *O legado do discurso. Brasilidade e Hispanidade no pensamento social brasileiro e latino-americano*. Brasília: Fundação Alexandre de Gusmão (FUNAG), 2007.

<sup>112</sup> En otras palabras, la relación teórica tradicional:  $\Delta\text{PIB} = f[(\Delta \text{ inversión} = f(\Delta \text{ ahorro})]$ ; O, su versión de economía abierta:  $\Delta\text{PIB} = f[(\Delta \text{ inversión} = f(\Delta \text{ ahorro doméstico} + \Delta\text{IED})]$ , es condición necesaria pero no suficiente.

ÁLVAREZ<sup>113</sup>.

El factor político ha sido probado en diversos escenarios que confirmaron la hipótesis del predominio de la política de mercado de la infraestructura en su forma más grave, según la cual la influencia del factor político en la IED es mayor que la suma de la influencia de los factores económicos, geográficos y culturales.

Así, pues, comprender la dimensión económica de las relaciones internacionales de España con Brasil es de fundamental importancia para dimensionar el nivel de esa relación en las últimas dos décadas conforme demuestra CHESNAIS<sup>114</sup>:

*Com efeito, a globalização é a expressão das “forças de mercado”, por fim liberalizadas [...] dos entraves nefastos erguidos durante meio século. De resto, para os turiferários da globalização, a necessária adaptação pressupõe que a liberalização e a desregulamentação sejam levadas a cabo, que as empresas tenham absoluta liberdade de movimentos e que todos os campos da vida social, sem exceção, sejam submetidos à valorização do capital privado. (CHESNAIS, 1996, pág. 25).*

En enero de 2010, España fue el 14º país de origen de las importaciones brasileñas, con un 1,81% de participación del total, y el 20º país de destino de las exportaciones brasileñas, con una participación del 1,29% del total. En 2012, el 17% de las importaciones españolas de América Latina provenían de Brasil y el 20% de las exportaciones a la región tuvieron como destino ese país, siendo Brasil el segundo proveedor y cliente en la región, sólo superado por México. En los últimos años, las compañías extranjeras han percibido un aumento de la intervención estatal, lo que podría provocar cierto retraimiento de la IED.

La coexistencia de Dilma Rousseff y Mariano Rajoy ha potenciado con buenos resultados el diálogo político al más alto nivel entre ambos gobiernos, un camino por el que se debe seguir transitando. Pero así como están aceitados los canales de comunicación al más alto nivel, en ocasiones no ocurre lo mismo entre la administración de un país y los representantes del otro y que las líneas maestras de la política española hacia Brasil sean entendidas como una política de Estado, producto de un amplio consenso entre los principales partidos.

<sup>113</sup> ÁLVAREZ, R. **Inversión Extranjera Directa en Chile y su Impacto sobre la Productividad**. Depto. de Economía. Santiago de Chile: Universidad de Chile, 2002.

<sup>114</sup> CHESNAIS, F. **A mundialização do capital**. Tradução de Silvana Finzi Foá São Paulo: Xamã, 1996.

## 2.5 - Las fuentes del crecimiento económico español

El objetivo de esta sección es establecer, con razonable precisión teórica económica, las fuentes que explican el crecimiento económico español que ha posibilitado a dicho país reunir las condiciones materiales para su ingreso a la Comunidad Europea y así convergir para el actual nivel de desarrollo económico por medio del modelo de desarrollo en cuña (DGV).

El nivel de productividad total de la economía española ha sido mensurado en el periodo pre democrático por medio de la mensuración de la productividad total de los factores de producción de España según TASCÓN<sup>115</sup>

La literatura económica y empírica sobre la contabilidad del crecimiento y la productividad total de los factores (PTF) hace una diferencia entre el nivel de insumo y el nivel total de producción. Sin embargo, aislar adecuadamente el nivel de trabajo (L) y capital (K) es fundamental para comprender la dimensión de la calidad de estos factores de producción en la economía española.

Existe un amplio debate acerca del progreso técnico incorporado al capital como vector de eficiencia del mismo en la producción económica. En ese sentido, ha apuntado

Que la incorporación del progreso técnico no sólo mejora la velocidad de reproducción del capital así como establece patrones de locación más eficientes para el mismo afirman JORGENSON & GRILICHES<sup>116</sup>. Con esos mismo objetivo, estudios econométricos dibujan la solidificación de esa misma concepción económica acerca del progreso tecnológico como forma de acumulación y replicación del capital, conllevando al crecimiento económico según VILLAR<sup>117</sup>:

Al igual que la bibliografía sobre el cambio de calidad, se supone que el cambio técnico determina buena parte del precio de los bienes de inversión, y que la calidad del trabajo, debida a una mayor acumulación de capital humano, es un determinante de las variaciones en el salario de los trabajadores. Partiendo de este supuesto, se trata de estimar la contribución del cambio tecnológico implícito en el capital y del incremento de la calidad del trabajo, así como la participación de

<sup>115</sup> TASCÓN, J. "Instituciones y sociedad en el franquismo". **Revista Memoria y Pasado (Revista de Historia Contemporánea)**, nº1. Alicante: Espagrafic, 2002. También afirma que desde 1974 hasta el final de los ochenta la inversión se ha vuelto a reducir drásticamente hasta recobrar las proporciones de antes del Plan de Estabilización. CARRERAS, A. Renta y Riqueza, p. 547.

<sup>116</sup> JORGENSON, D. W.; GRILICHES, Z. "The Explanation of Productivity Change". In: D. W. JORGENSON, **Productivity**, Cambridge: MIT Press, vol. 1, 1996, p. 51-99.

<sup>117</sup> VILLAR, M.C. *Las fuentes del crecimiento español*. **Revista de Historia Económica**, Año XIX, Nº extraordinario, 2001.

la acumulación de los factores de producción y de la PTF al crecimiento del producto final, básicamente del sector privado. Con ello, se está ajustando el incremento del PIB para reflejar los cambios en la calidad de los inputs, que no se incluyen en el residuo, sino en la contribución al crecimiento de los inputs. (VILLAR, 2001, p. 278)

España ha experimentado el mayor crecimiento del siglo XX durante el periodo 1964-73, que permitió un proceso de convergencia hacia una economía desarrollada como lo es la de EE.UU, Canadá, Francia, Alemania, Italia, Japón, Corea, Holanda y el Reino Unido. Para se verificar ese potencial de convergencia económica de España ha sido utilizada una metodología singular de la econometría basado en una función de producción de tipo Translog aplicada sobre la serie temporal afirma JORGENSON<sup>118</sup>. Para atestar la seguridad de ese método en el análisis de series temporales ha sido afirmado por VILLAR<sup>119</sup>:

Este método tiene la particularidad de permitir descomponer las contribuciones del crecimiento de los *inputs* capital y trabajo al incremento del output en dos factores principales. El primero está constituido por las aportaciones del *stock* de capital y de las horas trabajadas, y el segundo por las de la calidad del capital y del trabajo. El *input* capital sería proporcional al stock de capital si todos los componentes de este factor fueron homogéneos; esto es, si todos tuvieron la misma productividad marginal. Lo mismo ocurriría con el factor trabajo. La calidad de ambos factores se obtiene, por tanto, como la diferencia entre las tasas de crecimiento de los *inputs* cuando éstos se consideran heterogéneos y las tasas de crecimiento estimadas cuando suponemos que se trata de *inputs* homogéneos. En resumen, el resultado de este método es una reducción del tamaño de la PTF (al excluir de la misma los cambios en la calidad de los factores de producción) y, simultáneamente, un incremento del peso de ambos factores productivos en el crecimiento del *output*.

La **Tabla 06** muestra claramente que la principal fuente del crecimiento económico español en los años sesenta fue el crecimiento de la productividad total de los factores. Este vector de crecimiento es razonable y lógico debido. Sobre todo, a la convergencia de los países, cuanto más atrasado sea un país, mayor será el ritmo de crecimiento de la PTF. Esta conclusión

<sup>118</sup> JORGENSON, D. W. "Productivity and Economic Growth". In: D. W. JORGENSON, *Productivity*, Cambridge: MIT Press, vol. 2, 1996, p. 1-8.

<sup>119</sup> VILLAR, M.C. *Las fuentes del crecimiento español*. **Revista de Historia Económica**, Año XIX, N° extraordinario, 2001.

coincide con los resultados obtenidos por investigaciones de DE LA FUENTE<sup>120</sup>, para quien la convergencia de la economía española durante los años sesenta y primera mitad de los setenta se debió, en buena parte, a la difusión internacional de la tecnología.

Una de las razones de la elevada PTF podría estar, por tanto, en la posibilidad que tuvo España de asimilar la tecnología de los países más avanzados. Aunque no debemos olvidar otros factores que también se engloban en la PTF, como los gastos de I + D, los cambios organizativos, las economías externas o los errores de estimación.

La segunda fuente más importante en el crecimiento económico español de este período fue el crecimiento del capital, con una contribución del 31,7%, una cifra aparentemente muy importante, pero pequeña en relación con la de otros países (**Tabla 06**).

**Tabla 06:** Nivel de Capital, Trabajo y Productividad Total 1964-1973 (%).

Factor	Japón	Corea	Holanda	Francia	Alemania	Italia	España	Canadá	EE.UU.
1964-1973									
%									
<b>Capital (K)</b>	43,7	25,0	50,9	44,4	52,0	43,5	31,7	43,0	39,3
<b>Trabajo (L)</b>	14,7	32,9	3,1	4,3	-7,4	-9,0	3,0	20,9	30,6
<b>PTF</b>	41,4	42,9	46,0	51,3	55,6	65,9	65,3	36,1	30,1

Fuente: VILLAR, M.C., 2001.

En cuanto a la contribución del crecimiento de la calidad del trabajo al crecimiento del output destaca la elevada cifra de Italia y EE UU, seguidas de Gran Bretaña y España (véase Cuadro 4). En el caso español se observa un lento crecimiento de la calidad total de los factores, siendo su contribución total al crecimiento económico de un 11,3 por 100, una cifra baja pero no despreciable.

Si comparamos España con Italia, el país de la muestra más parecido, se observa que España se diferencia en una menor contribución del ritmo de acumulación de capital al crecimiento español, un 31,7% frente a un 43,5% en el caso italiano (**Tabla 07**). El trabajo de De la Fuente ya señaló que la tasa de inversión en capital físico en España era significativamente inferior al promedio de la OCDE durante el período 1960-1995 según DE LA FUENTE. El crecimiento del *input* trabajo, en cambio, aunque muy lento, ha sido más importante en el

<sup>120</sup> DE LA FUENTE, A. **Innovación Tecnológica y crecimiento económico**. Informe para la Fundación COTEC, Barcelona: Instituto de Análisis Económico, 1998. DE LA FUENTE, A. "Inversión, catch-up tecnológico y convergencia real", **Papeles de Economía Española**. N.º 63, p. 18-34, 1995.

crecimiento económico español de los años sesenta que en el italiano (con una contribución negativa)<sup>121</sup>.

**Tabla 07:** Tasa de Crecimiento de *output*, *inputs* y PTF 1964-1973 (%).

Factor	Japón	Corea	Holanda	Francia	Alemania	Italia	España	Canadá	EE.UU.
1964-1973									
%									
<b>Capital (K)</b>	43,7	25,0	50,9	44,4	52,0	5,4	6,1	4,9	4,0
<b>Trabajo (L)</b>	14,7	32,9	3,1	4,3	-7,4	-0,7	0,3	2,0	2,2
<b>PTF</b>	41,4	42,9	46,0	51,3	55,6	3,1	4,2	1,8	1,3
<b>Output</b>						4,8	6,2	5,1	4,3

Fuente: VILLAR, M.C., 2001.

La primera conclusión es que el crecimiento económico español de los años del milagro económico se ha debido sobre todo a la mejora de la productividad total de los factores, con una tasa de crecimiento del 4,2% entre 1964-1973.

El crecimiento que se ha dado en España durante los años sesenta y la primera mitad de los setenta se debió, en buena medida, a un proceso de convergencia relacionado con mecanismos como la difusión tecnológica, las economías externas, la asistencia técnica, el nuevo modo de producción de las fábricas, una nueva organización del trabajo o un cambio tecnológico, variables que recoge la PTF. Por tanto, el proceso de crecimiento y convergencia de la economía española en los sesenta ha sido logrado a través de una mejora en la productividad total de los factores, muy importante fue también la acumulación de capital físico.

La contribución del input trabajo al crecimiento económico español de los años sesenta fue muy pequeña. La explicación reside en la disminución en el número de horas trabajadas en algunos sectores, así como en el menor número de trabajadores en algunas categorías socioprofesionales. Otra explicación podría estar en que la base utilizada para el cálculo del número de trabajadores apenas contempla el sector servicios, lo que supone una infravaloración del factor trabajo.

<sup>121</sup> Comín (1995), De La Fuente (1995) y Prados de la Escosura (1999). Los estudios de Baumol (1986), Maddison (1987) y Downch y Nguyen (1989) entre otros confirman la existencia de convergencia condicional entre los países de la OCDE, debida en gran medida a la difusión tecnológica.



Por fin, el crecimiento del capital humano ha sido más importante en el crecimiento del *output* que el crecimiento de la calidad del capital (un 9,4% frente a un 1,9%). En este sentido ha afirmado VILLAR<sup>122</sup>:

El proceso de *catch-up* que ha experimentado la economía española por partir de niveles relativamente más bajos de ingreso por habitante, que revelan el desfase tecnológico frente al exterior. El hecho de que un país atrasado tienda a crecer a un mayor ritmo que la media es debido a la difusión tecnológica y a la capacidad para adoptar las técnicas de los países más avanzados.

Así, la fuerza de la posición teórica que prima la importancia de la productividad total de los factores como factor de crecimiento. Para eso, a pesar de haber eliminado del residuo la mejora de productividad debida a la calidad de los factores productivos (que se ha considerado como una parte de la contribución del crecimiento de los insumos capital y trabajo). Por otro lado, demuestra la afirmación sobre el pequeño impacto que tiene el cambio técnico incorporado en los bienes de capital en el crecimiento del *output* según DENISON<sup>123</sup> al menos en el crecimiento económico español del período más próspero del siglo XX.

### 3- Desarrollo Económico e IED

#### 3.1- Consideraciones previas

Las principales argumentaciones teóricas que tratan respecto a la toma de decisión del inversor se apuntan en este primer abordaje con un enfoque teórico basado en los gastos generales con la IED, concretamente con los determinantes del nivel de inversión extranjera directa. Esta delimitación teórica primera no se cierra en el seno de la IED únicamente, pero lo toca de forma general para luego llegar a una aproximación teórica más precisa y quirúrgica. Con efecto, es posible definir tres líneas teóricas básicas: (i) la aproximación Neoclásica, subdividida en la concepción del valor actual y del *stock* de capital en equilibrio<sup>124</sup>; (ii) el

<sup>122</sup> VILLAR, M.C. *Las fuentes del crecimiento español*. **Revista de Historia Económica**, Año XIX, N° extraordinario, 2001.

<sup>123</sup> DENISON, E. F. "The Unimportance of the Embodiment Question". *American Economic Review*, 1962, p. 90-94.

<sup>124</sup> En el seno de la concepción teórica Neoclásica de los determinantes de la inversión existe la caracterización de la Teoría Q-Inversión. Todavía, dado el enfoque para la IED y su aplicación en la especialización del modelo microeconómico no se optó por hacer una aproximación teórica a esta matriz científico-teórica. *Vid.* ROMER,

entendimiento de Keynes sobre los determinantes de los gastos con bienes de inversión. Para ese economista hay tres conceptos: el criterio del valor presente líquido, la comparación entre los precios de oferta y de demanda de los bienes de capital y el entendimiento general encontrado en el capítulo 17 de su obra *Teoria geral do emprego, do juro e da moeda* (1992)<sup>125</sup>, intitulado “*Observações diversas sobre a natureza do capital*”; (iii) por fin, la conceptualización teórica de Kalecki sobre la dinámica de los gastos con bienes de inversión<sup>126</sup>.

La corriente del pensamiento económico que se utiliza de los conceptos Neoclásicos, aborda las decisiones de inversión originadas de las variaciones en la productividad marginal del capital y en su coste de aplicación donde se predomina un contorno de pleno empleo, siendo el poder regulador de los mercados suficiente para conducir la economía en el sentido de un equilibrio automático y general. En contrapartida, las conceptualizaciones de Keynes y Kalecki tratan la dinámica económica sobre la matriz del principio de la demanda efectiva.

Segundo BRANSON<sup>127</sup>, el análisis de los determinantes de la inversión por el criterio del volumen de la inversión racionaliza la empresa como pertenecientes a un conjunto de individuos que, por su vez, busca la maximización de su utilidad como función de un flujo de consumo real, o rendimiento líquido. Esa hipótesis es elucidada por JORGENSON<sup>128</sup> en la siguiente citación:

*According to the neoclassical theory of capital, as expounded for example by Irving Fisher, a production plant for the firm is chosen so as to maximize utility over time. Under certain well-know conditions this leads to maximization of the net worth of the enterprise as the criterion for optimal capital accumulation. (JORGENSON, 1963, pág. 247).*

---

D. *Advanced macroeconomics*. 2. ed.. New York: McGraw-Hill, 2001; TOBIN, J. “*A general equilibrium approach to monetary theory*”. *Journal of Money, Credit and Banking*, v. 1, n°. 1, Feb. 1969.

<sup>125</sup> KEYNES, J. M. *A teoria geral do emprego, do juro e da moeda*. São Paulo: Atlas, 1992.

<sup>126</sup> No serán definidas la Teoría Estructuralista y la concepción de la inversión bajo incertidumbre, pero el enfoque de las opciones reales y concretas en la conceptualización de la inversión. *Vid.* DIXIT, A. K.; PINDYCK, R. S. **Investment under uncertainty**. New Jersey: Princeton University Press, 1994. MARGLIN, S. A.; BHADURI, A. “*Profit squeeze and Keynesian theory*”. In: MARGLIN, S. A.; SCHOR, J. B. *The golden age of capitalism*. Oxford: Clarendon Press, 1990. TAYLOR, L. *Income distribution, inflation, and growth*. Cambridge: The MIT Press, second printing, 1994.

KEYNES, J. M. *A teoria geral do emprego, do juro e da moeda*. São Paulo: Atlas, 1992.

<sup>127</sup> BRANSON, W. H. *Macroeconomia: teoria e política*. 2. ed. Lisboa: Fundação Calouste Gulbenkian, 2001.

<sup>128</sup> JORGENSON, D.W. *Economics for the new century*. New York: State University of New York, 1963.

Para BRUNO<sup>129</sup>, en general, las teorías de crecimiento económico atribuyen “un papel clave en la acumulación de capital, mientras que tendencias de variables explicativas de la expansión de la producción y los ingresos”, pero difieren en cuanto a la distribución del producto, lo que “*determina de manera decisiva el ritmo acumulación y crecimiento económico*”.

Estas teorías han venido de los economistas clásicos. Para Adam Smith (1723 - 1790), la acumulación de capital es crucial para el desarrollo, que es incrementado por el ahorro - o no el consumo. Este economista ha desarrollado Teoría de la Ventaja Absoluta, que cada país debe especializarse en producir lo que será la más ventajosa por supuesto, o puede que producir más barato que cualquier otro país, beneficiando así tanto en el país productor e importador de su superávit conforme señala DE ROSA<sup>130</sup>.

Otro clásico, según DE ROSA<sup>131</sup>, David Ricardo (1772-1823), se refería a la distribución de producto - en la forma de remuneración de los agentes económicos (renta de la tierra, salarios y beneficios) - y con la función de producción. Sin perjuicio de la productividad disminuyendo. Ricardo desarrolló la teoría de la ventaja comparativa, teniendo en la productividad del trabajo para explicar que los países de bienes transables base de los costos comparativos.

La teoría clásica se basó en la Ley de Say, que, brevemente, predicó que todo nivel de oferta genera demanda directa. Por lo tanto, no hay una crisis de sobreproducción, ya que todo lo que es producido se consume.

Según SILVA<sup>132</sup> se debe alzar la forma de sintetizar el pensamiento de los clásicos. Conforme el citado autor, en la Teoría Clásica (y Neoclásica también), la inversión es tenida como un vector que llevó a un crecimiento económico, porque con una inversión de valor no era el mismo que se consume, es decir, la inversión es igual al ahorro ( $I=S$ ). Entonces, todos los ahorros se invirtieron para generar crecimiento económico.

El pensamiento neoclásico - que prevaleció entre 1870 y la I Guerra Mundo - rompió con la teoría del valor-trabajo de los clásicos y presentó el concepto de utilidad marginal de la renta de la inversión relacionada con descendente, la conexión de la inversión con espíritu

---

<sup>129</sup> BRUNO, M. “*Acumulação de capital e crescimento econômico no Brasil: uma análise do período 1950-2006*”. In: SICSÚ, J.; MIRANDA, P. *Crescimento econômico: estratégias e instituições*. Rio de Janeiro, Brasília: IPEA, 2009. p. 85-111.

<sup>130</sup> DeROSA, D. **Regional Integration Arrangements: Static Economic Theory, Quantitative Findings and Policy Guidelines**. ADR International, Ltd. Pennsylvania, USA, 1998.

<sup>131</sup> DeRosa, D. **Regional Integration Arrangements: Static Economic Theory, Quantitative Findings and Policy Guidelines**. ADR International, Ltd. Pennsylvania, USA, 1998.

<sup>132</sup> SILVA, C.L. *Investimento estrangeiro direto: da dependência à globalização*. Rio de Janeiro: Fundo de Cultura, 2005.

empresarial. Por lo tanto, el crecimiento se ha convertido en sinónimo de saber invertir, “[...] *la riqueza se materialización de esta capacidad*” aboga SILVA<sup>133</sup>.

Los postulados neoclásicos consisten principalmente en la competencia perfecta y la falta de crisis económica. En cuanto a la inversión, la atención se dirige a los rendimientos del capital, siendo visto como un conjunto “de los productos reproducibles utilizados en la producción”, cuya rentabilidad depende de la productividad marginal del capital. El Estado era sólo para garantizar la libertad los derechos individuales y la propiedad según BORGES NETO<sup>134</sup>. Hasta entonces, el análisis de las inversiones se hizo en el lado de la oferta. Fue John Maynard Keynes (1883-1946), con su Teoría General de 1936, que cambió el enfoque discusión.

El análisis de KEYNES<sup>135</sup> se centró en el enfoque el pleno empleo macroeconómico, los factores en el crecimiento de la inversión y sus impactos sobre la renta y el empleo, mediante el examen del principio de la demanda efectiva y las expectativas de la inclusión del concepto en su teoría, un punto fundamental en la decisión de invertir.

La diferencia de los clásicos para Keynes es que este era partidario de la intervención estatal en la economía a través de la inversión pública, así como abogó por la reducción de tasa de interés para estimular la inversión privada<sup>136</sup>.

La teoría keynesiana<sup>137</sup> se inspiración para las políticas de desarrollo económico de la post-Segunda Guerra Mundial hasta mediados de 1970, cuando observamos Europa, la promoción del pleno empleo a través de los sectores público y privado por políticas monetarias expansivas y fiscales.

En este sentido, no era el fenómeno conocido como Estado de bienestar o estado de bienestar. Desde el punto de vista del mercado, de acuerdo a BRIGGS<sup>138</sup>, en el estado de bienestar social el poder se organiza y es utilizado deliberadamente (a través de la política y la administración) en un esfuerzo por modificar el juego de las fuerzas del mercado por lo menos a dar al individuo y familias (agentes económicos) un ingreso mínimo (independientemente del valor de mercado de su trabajo o de sus bienes), reducir el grado de inseguridad en el mismo

---

<sup>133</sup> SILVA, C.L. *Investimento estrangeiro direto: da dependência à globalização*. Rio de Janeiro: Fundo de Cultura, 2005.

<sup>134</sup> BORGES NETO, J.M. **Fluxos internacionais de capitais e alternativas de políticas econômicas e sociais**. Disponível em: <[http://www.rls.org.br/publique/media/Controle\\_JoaoMachado.pdf](http://www.rls.org.br/publique/media/Controle_JoaoMachado.pdf)>. Acesso en: 12/I/2011.

<sup>135</sup> KEYNES, J.M. **Teoria Geral do Emprego, do Juro e da Moeda**. São Paulo: Atlas, 1992.

<sup>136</sup> KEYNES, J.M. **Teoria Geral do Emprego, do Juro e da Moeda**. Biblioteca Pioneira de Ciências Sociais, São Paulo, 1992.

<sup>137</sup> KEYNES, J.M. *Op. cit.*

<sup>138</sup> BRIGGS, A. “*The welfare state in historical perspective*”. In: PIERSON, Christopher; CASTLES, Francis G. (Ed.) *The welfare state reader*. 2th ed. Cambridge: Polity Press, 2006. p. 16-29.

con relación a las contingencias sociales (enfermedad, vejez y desempleo) que pueden llevar a crisis individual y familiar y garantizar que todos los ciudadanos (independientemente de su estatus, etnia o clase social) se les ofrecen la mejor calidad de los servicios sociales disponibles.

Los choques de los precios del petróleo (en 1973 y 1979) llevó a una caída en el saldo de la balanza de pagos de muchos países, la reducción de la inversión privada (debido a las caídas en las expectativas de los empresarios), la presiones inflacionarias y una caída de la demanda interna, creando lo que se conoce como estagnación con inflación, principio oriundo de una violación de la Teoría Económica una vez que, en tesis, no puede haber inflación con la actividad económica tendiendo para cero afirma BRESSER-PEREIRA<sup>139</sup> (en portugués, *estagflação*<sup>140</sup>). Así, el sistema capitalista estaba, conforme Bresser-Pereira (2008), en crisis de sobreproducción y hubo un retorno a los principios liberales de la clásica del *laissez-faire*<sup>141</sup>.

SCHUMPETER<sup>142</sup> - ha concebido, como el resultado del desarrollo, innovaciones tecnológicas financiadas por el crédito bancario, en las que haya ahora un ingreso extra y los precios que los de la competencia perfecta - dio énfasis a la innovación y el espíritu empresarial. Para este autor, el desarrollo económico es “*el cambio espontáneo y discontinuo en los canales de flujo, una perturbación del equilibrio preexistente*”, la órbita de la producción en lugar de consumo.

CORSI<sup>143</sup>, a partir del año 1980, expone la cuestión de que el desarrollo en Brasil ha perdido terreno debido a las preocupaciones sobre el aumento progresivo la inflación y la crisis fiscal. En la periferia del capitalismo, en general, la discusión el tema se desvaneció debido a la vinculación con el avance del neoliberalismo, [...] *à abertura das economias nacionais, à crise da dívida externa dos países subdesenvolvidos, à busca de competitividade a todo custo e ao fracasso dos projetos de desenvolvimento em países subdesenvolvidos.*

---

<sup>139</sup> BRESSER-PEREIRA, L.C. *O conceito histórico de desenvolvimento econômico*. Versión de 31 de mayo de 2008. Disponible en: <http://www.bresserpereira.org.br/papers/2008/08.18.ConceptoHistoricoDesenvolvimento.31.5.pdf>>. Acceso en: 17/I/2011.

<sup>140</sup> *Estagflação* significa que mismo con la estagnación de la producción o de la actividad económica de un país haya, todavía, elevación de los niveles generales de precios (inflación), Esto es una violación de la Teoría Económica que se plasmó en Brasil en períodos de la década de 1980. NOVAIS JR, N. *Análise econômica da adesão da Espanha ao mercado comum europeu: impactos sobre o fluxo comercial agrícola*. Vitória da Conquista: Editora de la Universidad de Estado del Sudoeste de Bahía (UESB), 2009.

<sup>141</sup> BRESSER-PEREIRA, L.C. *Op. cit.*

<sup>142</sup> SCHUMPETER, J.A. *Teoria do Desenvolvimento Econômico*. Coleção Os Economistas, Editora Abril, 1988.

<sup>143</sup> CORSI, F.L. *A questão do desenvolvimento econômico à luz da globalização da economia capitalista*. Curitiba: *Revista de Sociologia e Política*, n. 19, p. 11-29, nov. 2002.

Para BRESSER-PEREIRA<sup>144</sup>, en esa década, la inversión neta directa en Brasil fue suficientemente variada y en el año 1982 tuvo el mayor patrimonio neto (US\$ 3.1 millones) y 1986, la más baja (US\$ 317 millones). La década siguiente comenzó con un saldo de 989 millones de dólares.

En Brasil las políticas sobre el desarrollo económico en el largo de la década de 1990 se basaron en la orientación del Consenso de Washington. En la actualidad, hay una propuesta denominada desarrollismo: un fuerte, estimular el desarrollo de un mercado fuerte. Estado fuerte, como institución y el arsenal más grande de otras instituciones que se ha parado y capacidad de formular políticas, recaudar impuestos y hacer cumplir la ley según BRESSER-PEREIRA<sup>145</sup>.

Así, la Estrategia Nacional de Desarrollo [nuevo desarrollismo] es una institución clave para el desarrollo económico y también impone cambio estructural implica cambios culturales e institucionales, por lo que es imposible examinar sólo desde el punto de vista económico para el economista brasileño BRESSER-PEREIRA<sup>146</sup>.

Teniendo en cuenta que las inversiones estaban relacionadas siempre los países en desarrollo y que en el mundo moderno, los movimientos los mercados internacionales de capitales, constituyen una característica importante del proceso de globalización, es imprescindible conocer la teoría y las cuestiones metodológicas en la IED. Por otra parte, la mayor parte de las salidas de IED y su impacto económico potencialmente explicar el importante desarrollo de una literatura cada vez mayor teoría sobre la IDE y la actividad multinacional, pero también cada vez más, el interés aumenta en las estadísticas de inversión directa apropiado para análisis BDE<sup>147</sup>.

Según la CEPAL<sup>148</sup>, debido a las diferencias profundas metodologías, prácticas contables, las definiciones y el alcance de la información oficial sobre la IED es difícil de entender el fenómeno y por lo tanto adoptar decisiones políticas al respecto. El reto estadístico es mejorar la información oficial y complementarla con otras clases de información.

---

<sup>144</sup> BRESSER-PEREIRA, L.C. *Op. cit.*

<sup>145</sup> BRESSER-PEREIRA, L.C. **Estado y mercado en el nuevo desarrollismo**. Nueva Sociedad, n. 210, p. 110-125, jul. /agosto 2007. Disponible en: <[http://www.nuso.org/upload/articulos/3444\\_1.pdf](http://www.nuso.org/upload/articulos/3444_1.pdf)>. Acceso en: 16/II/2011.

<sup>146</sup> BRESSER-PEREIRA, L.C. *Op. cit.*

<sup>147</sup> BANCO DE ESPAÑA - BDE. **Una visión histórica: del Consejo de Europa a la UE**. Disponible en: <<http://www.bde.es/webbde/es/secciones/eurosist/integra/historia.html>>. Madrid, 2007. Acceso en 20 de noviembre de 2010. No paginado.

<sup>148</sup> COMISIÓN ECONÓMICA PARA AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE - CEPAL. **La inversión extranjera en América Latina y El Caribe 2005**. Santiago de Chile: Naciones Unidas, 2006. Traducción libre.

Así, después de este contexto, la sección siguiente se examina los aspectos teóricos y metodológicos de la IED con el fin de comprender mejor el problema y se registra como la entrada de capital extranjero y la IED se explica en términos de Teoría Económica.

### 3.2 - Teorías explicativas de la Inversión Extranjera Directa (IED)

En esta sección será abordará las principales teorías acerca de la inversión extranjera directa. Lo objetivo es configurar una revisión de literatura que pueda ser cristalizada de distintas maneras para sostener los resultados obtenidos o rechazarlos en sintonía con las hipótesis planteadas. Obvio que el estado de arte de una ciencia, como las Relaciones Internacionales o cualquier otra, está limitada tecnológicamente por su tiempo histórico. Así, las principales teorías acerca de las IED en este trabajo serán abordadas en sus pormenores para que sus mínimos detalles o rasgos puedan ofrecer un análisis más completo, amplio y sólido sobre el tema.

Para llevar a cabo una revisión de la literatura sobre las teorías de la internacionalización, según HEMAIS & HILAL<sup>149</sup> parece que estas teorías se pueden agrupar en dos grandes áreas, a saber, el enfoque económico y el enfoque conductual:

- i) **Enfoque económico:** teorías de la internacionalización desarrolladas bajo el enfoque económico examina las tendencias macroeconómicas nacionales e internacionales, tales como el análisis de la competitividad de un sector industrial en particular a nivel global y la interacción entre el crecimiento de la empresa y la ubicación en los mercados nacionales e internacionales, aspectos microeconómicos, tales como el estudio de la expansión internacional de las empresas individuales, en este caso sobre la base de la teoría económica de la empresa. Este enfoque considera que la decisión de la internacionalización se produce en el criterio de “*Homo economicus*”, es decir, los que toman las decisiones tienen perfecto acceso a la información y decidir la opción más racional.
- ii) **Enfoque conductual o *behaviorista*:** entre las principales corrientes teóricas dentro del alcance de este enfoque son las siguientes: Teoría de los Costes de Transacción, la teoría del crecimiento de la Firma, la Teoría del Poder de Mercado, Teoría del Ciclo de Vida del Producto Teoría, Teoría de los Costes de

<sup>149</sup> HEMAIS, C.A.; HILAL, A. *O desafio dos mercados externos: teoria e prática na internacionalização da firma*. São Paulo: Coleção Estudos COPPEAD. Editora Mauad, 2004.

Transacción, Teoría de la Internalización y/o Teoría o Paradigma Ecléctico. Teorías del Comportamiento de Foco de la internacionalización, formulados como enfoque conductual, entienden que la decisión de la empresa de invertir en los mercados extranjeros implica una serie de incertidumbres derivadas de las diferencias en los ámbitos político, económico y cultural en relación con el mercado nacional de la empresa inversionista, y teniendo en cuenta que existe perfecto acceso a toda la información, no es posible, que la decisión se basa en un criterio de racionalidad intuitiva. En este sentido, los responsables de las decisiones de internacionalización de la empresa adoptan un criterio que tiene en cuenta tanto la justificación de la maximización de los beneficios que se pueden obtener en el mercado exterior con la intuición (sentimiento) para reducir al mínimo los riesgos derivados de las incertidumbres de esta iniciativa. En el contexto de las teorías de la internacionalización de la empresa, lo que podría ser agrupados bajo el enfoque de comportamiento, se destaca las siguientes: la antigua Escuela de Uppsala; la actual Escuela Nórdica (heredera de la Escuela de Uppsala) y la Red de Escuela de Negocios.

### **3.2.1 - El modelo tradicional de la Escuela de Uppsala**

La Escuela de Uppsala, ahora conocida como *Nordic School of International Affairs*, fue el lugar donde nació el modelo conductista basado en estudios sobre el proceso de internacionalización de las empresas suecas. JOHANSON & VAHLNE<sup>150</sup> se destacan como los principales exponentes de este enfoque. En este modelo, que se basa en la teoría del comportamiento de la empresa según CYERT & MARCH<sup>151</sup> y la teoría de crecimiento de las empresas de PENROSE<sup>152</sup>, la internacionalización de la empresa es vista como un proceso en el que la participación internacional es gradual. La interacción entre la adquisición de

---

<sup>150</sup> JOHANSON, J.; VAHLNE, J. “*The internationalization process of the firm – a model of knowledge development and increasing foreign market commitments*”. *Journal of international Business Studies*, 8 (1), 1977. JOHANSON, J.; VAHLNE, J. “*The mechanism of internationalization*”. *International Marketing Review*, 7, 2001.

<sup>151</sup> CYERT, R.M.; MARCH, J.G. *A Behavioral theory of the firm*. Englewood Cliffs, 1963.

<sup>152</sup> PENROSE, E. *The theory of the growth of the firm*. London: Basil Blackwell, 1959.



conocimientos acerca de los mercados extranjeros, por un lado y la creciente compromiso de los recursos en estos otros mercados dictan la evolución del proceso.

Un supuesto fundamental es que el conocimiento del mercado, incluyendo las oportunidades y los problemas, se adquiere principalmente a través de la experiencia proporcionada por la actividad en curso. Sin embargo, como el conocimiento basado en la experiencia es también una manera de reducir la incertidumbre, se espera que, a medida que aumenta la experiencia de la empresa en relación con la forma de operar en un país en particular, el compromiso de los recursos también se incrementa gradualmente.

Como JOHANSON & WIDEERSHEIM-PAUL<sup>153</sup>, el modelo del proceso de internacionalización puede explicar dos patrones en la internacionalización de la empresa. La primera es que el compromiso de la empresa en un determinado país se desarrolla como un proceso secuencial, es decir, en principio no se realizan actividades de exportación al mercado, entonces la exportación se realiza a través de representantes independientes, y luego, a través de una subsidiaria de ventas, y con el tiempo logrará a la producción local.

Esta evolución gradual denota un compromiso cada vez mayor de los recursos asociados con el aprendizaje y la reducción de la incertidumbre, debido a un mejor conocimiento del mercado. Según HILAL & HEMAIS<sup>154</sup> un de los presupuestos básicos de la Escuela de Uppsala es:

*[...] a internacionalização da firma, seja por meio de exportações, seja por meio de investimentos diretos (FDI), é uma consequência do seu crescimento (Carlson, 1975). Quando o mercado doméstico está saturado e, conseqüentemente, o número de oportunidades lucrativas diminui até o ponto de impedir a ampliação da firma, deve-se buscar novos locais para se expandir. O processo de internacionalização se dá de forma incremental, por causa das incertezas e imperfeições das informações recebidas sobre o novo mercado. (HILAL; HEMAIS, 2004, p.1)*

El segundo patrón se explica que las empresas acceden a nuevos mercados que tienen una distancia psicológica cada vez mayor. La distancia psíquica se define como la suma de factores que interfieren con la cadena de información entre la empresa y el mercado según

<sup>153</sup> JOHANSON, J.; WIDEERSHEIM-PAUL, F. "The internationalization of the firm: four Swedish cases". *Journal of management studies*, v. 12, 305-322, 1975.

<sup>154</sup> HEMAIS, C.A.; HILAL, A. *O desafio dos mercados externos: teoria e prática na internacionalização da firma*. São Paulo: Coleção Estudos COPPEAD. Editora Mauad, 2004.

JOHANSON & VAHLNE<sup>155</sup>. La distancia que se muestra, *e.g.*, las diferencias en el lenguaje, la educación, la cultura, los sistemas políticos, las prácticas comerciales y el desarrollo industrial.

Por lo tanto, las empresas que se internacionalizan comienzan el proceso de preferencia en los mercados que más se asemejan a país. Una de las hipótesis del modelo subyacente de la escuela es que la internacionalización de la empresa es una consecuencia de su crecimiento. Cuando el mercado nacional está saturado con el producto de la empresa, las oportunidades rentables para expandir la producción disminuye localmente y la empresa ve obligada a buscar nuevos segmentos o nueva producción o local para expandirse. Descartada la expansión vertical, la empresa debe buscar su expansión geográfica conforme HILAL & HEMAIS<sup>156</sup>.

Una de las principales críticas a la Escuela de Uppsala es muy determinista, al no reconocer que una empresa en particular puede si así lo desee tener una etapa sin avanzar a la siguiente, o una empresa que tomar una decisión diferente en los modos de entrada y expansión en mercado internacional. Para justificar las discrepancias, los modelistas afirman que no es posible determinar un tiempo estándar entre el inicio de la exportación y la realización de inversiones en el exterior. La falta de compromiso de recursos adicionales puede reflejar las continuas incertidumbres o ninguna reducción en la distancia psicológica y cultural apuntan IGLESIAS & VEIGA<sup>157</sup>.

La Escuela de las redes sociales establece una formulación teórica que tiene dos importantes investigadores, Johanson y Mattsson cuyo principal texto es *Internacionalización en Sistemas Industriales: Un enfoque de la teoría de la red*, publicado en 1988.

Esta escuela es considerada como una evolución natural de la Escuela Nórdica de pensamiento, ya que también hace hincapié en la influencia del papel del empresario en el proceso de internacionalización de la empresa y pone de relieve, de manera complementaria, la influencia de los contactos en sus respectivas redes de relación profesional y personal, tanto en las etapas inicial y durante todo el proceso de inserción internacional.

---

<sup>155</sup> JOHANSON, J.; VAHLNE, J. “*The internationalization process of the firm – a model of knowledge development and increasing foreign market commitments*”. *Journal of international Business Studies*, 8 (1), 1977.

<sup>156</sup> HILAL, A.; HEMAIS, C.A. “*Da Escola de Uppsala à Escola Nórdica de negócios internacionais: uma revisão analítica*”. In: *ENCONTRO ANUAL DA ASSOCIAÇÃO NACIONAL DOS PROGRAMAS DE PÓS-GRADUAÇÃO EM ADMINISTRAÇÃO (XXV ENANPAD)*. Anais. Campinas, 2001.

<sup>157</sup> IGLÉSIAS, R.M.; VEIGA, P. da M. “*Promoção de exportações via internacionalização das firmas de capital brasileiro*”. In: PINHEIRO, A.C.; MARKWALD, R.; PEREIRA, L.V. *O desafio das exportações*, Rio de Janeiro: BNDES, 2002.

Las redes de relaciones constituyen grupos de empresas que se mantienen a través de las relaciones y que se componen de varios participantes, como las instituciones de los proveedores, clientes, competidores, la academia y el gobierno. Al participar en las redes sociales, la empresa puede obtener apoyo para obtener información acerca de un mercado extranjero en particular y, en el caso concreto de la internacionalización, las empresas dependen de sus redes para familiarizarse con los nuevos mercados y superar las barreras culturales e institucionales para iniciar su actividad en nuevos mercados.

Considerando que el marco teórico de esta investigación radica en la teoría denominada paradigma ecléctico se presenta adelante, algunas de las principales aportaciones teóricas que constituyen los antecedentes históricos de la teoría ecléctica.

### 3.2.2 - Teoría de la Internacionalización del Capital

La Teoría de la Internacionalización del Capital está fundamentada en los principios marxistas y materialistas dialécticos para explicar la mecánica por medio de la cual ocurre la expansión y contracción del capital entre las fronteras nacionales, o sea, busca determinar la forma con la cual se desloca vectorialmente de forma a se maximizar. El principal exponente de la Teoría de la Internacionalización del Capital es de PALLOIX<sup>158</sup> de quien las referencias trabajadas son sus obras:

- 1) *Las firmas multinacionales y el proceso de internacionalización* del año de 1975
- 2) *La internacionalización del capital* del año de 1978

Tanto uno como otro son el punto de partida de una matriz de análisis económica internacional que ha sido relativamente desarrollado y aplicado para se determinar los argumentos, impactos y consecuencias de la internacionalización del capital en las economías tanto en sus puntos de aplicación cuanto en sus *locus* de origen. Destacan cuatro investigadores que han sido el sustrato sobre lo cual ha trabajado y refinado sus preposiciones de la Teoría de Palloix, por lo menos cuando se trata de los presupuestos amplios y generales que conforman las condiciones de contorno de la misma. Estes investigadores de la mecánica capitalista

---

<sup>158</sup> PALLOIX, C. **La internacionalización del capital**. Madrid: H. Blume Ediciones, 1978. PALLOIX, C. **Las firmas multinacionales y el proceso de internacionalización**. Madrid: Siglo XXI, 1975.

internacional que han sido tributarios de la Teoría de Palloix son: CHESNAIS<sup>159</sup>, MARTÍNEZ GONZÁLEZ-TABLAS<sup>160</sup>, MICHALET<sup>161</sup> y JENKINS<sup>162</sup>.

El planteamiento teórico que asume una connotación más densa, sólida y razonable es justamente el de MICHALET y JENKINS mientras que sobre el tema se centra alrededor del análisis de las formas específicas que puede adoptar la dinámica de internacionalización del capital así como de las distintas posiciones que suelen asumir las ETN en la trayectoria económica dinámica de las mismas. CHESNAIS, aborda la cuestión desde una perspectiva paralela y análoga para, entonces, un conjunto de tendencias modernas y actuales que permiten determinar y caracterizar el proceso moderno de acumulación capitalista como siendo consecuencia directa de la mundialización del capital así como lo es la mundialización del espacio económico e informacional según ARENAL<sup>163</sup>.

En su turno señala Jenkins que los efectos y resultados esperados de la internacionalización del capital es de fundamental importancia para la comprensión de la cuestión central. Con base en estos teóricos es que PALLOIX irá desarrollar una base teórica densa y razonable sobre el proceso de acumulación capitalista moderna por medio de la internacionalización del capital. Es, por tanto, el teórico clave en este escalafón teórico de base.

Para Palloix entender la trayectoria o proceso para comprender la dinámica de internacionalización del capital como elemento de la propia naturaleza del capital éste como un proceso inherente a la propia dinámica endógena de desarrollo del sistema capitalista. De acuerdo con el investigador las ETN son los vectores por medio de los cuales el dicho proceso ocurre en la escena internacional, por tanto la comprensión del comportamiento estratégico de las ETN en las Relaciones Económicas Internacionales en lo cual ocurren sus interacciones capitalistas lastradas por su naturaleza económica de tal forma que las ETN son el producto de la antes citada internacionalización del capital apuntan HOOD & YOUNG<sup>164</sup>.

---

<sup>159</sup> CHESNAIS, F. *La mondialisation du capital*. Paris: Syros, 1994.

<sup>160</sup> MARTÍNEZ GONZÁLEZ-TABLAS, A. *Economía política de la globalización*. Barcelona: Ariel Economía, 2000.

<sup>161</sup> MICHALET, F. *Le phénomène de multinationalisation*. Paris, 1989.

<sup>162</sup> JENKINS, R. *Transnational corporations and uneven development: the internationalization of capital and the third world*. London and New York: Meuthen, 1989.

<sup>163</sup> ARENAL, C. *Aspectos mundiales de las Relaciones Internacionales*. Lima: Academia Diplomática de Perú (En prensa), 2010.

<sup>164</sup> HOOD, N.; YOUNG, S. (ed.) *The globalization of multinational enterprise activity and economic development*. London: Macmillan Press, 2000.

Con base en esta tesis, las modalidades administrativa o desde de sus distintos elementos formadores, la ETN cuando analizada bajo esta óptica padece de una visión miope. Para PALLOIX<sup>165</sup>:

El análisis de la empresa multinacional en sí -enfocada bajo el ángulo de su forma organizativa, de su gestión financiera, de su estrategia inversora, de su arquitectura financiera, de su política de mercado y de otros factores- amenaza con relevarse profundamente ilusorio y decepcionante, precisamente porque deja de lado aquello de lo cual no es más que un producto: el progresivo proceso de internacionalización característico del capitalismo contemporáneo. (PALLOIX, 1975, p. 6).

De esta forma, entonces, que es la tendencia del sistema capitalista, por medio de MPC, llevar a cabo, como sistémico proceso, y considerando la actuación de sus agentes económicos como fin y medio en sí mismos. Dentro de esta perspectiva el proceso de internacionalización del capital es, en realidad, una expansión vectorial sostenible del ciclo de reproducción orgánica y social de capital cuya expresión máxima es justamente el propio proceso de acumulación de capital y está formado por los binomios capital-mercancía, capital-dinero y por capital productivo PALLOIX<sup>166</sup>.

En este sentido, el investigador social debe verificar la cuestión del sistémico proceso orgánico de internacionalización del capital social generado o aplicado en un sector industrial o mercantil y no solamente a un agente económico específico visto que la hay fuerzas dinámicas que generan la tasa de ganancia comparada entre distintos segmentos industriales o mercantiles.

El carácter internacional de una empresa no está determinado por el hecho de que tenga ubicadas inversiones en distintos países a través de IED, sino porque participe, mediante distintos mecanismos, en el proceso internacionalizador del sector al que pertenece afirma RAMÍREZ<sup>167</sup>. Por todo esto, el citado investigador critica los enfoques empresa dominantes puesto que considera que *“impide(n) concebir el propio movimiento de internacionalización como fase dinámica en que se distingan las diferentes etapas de este movimiento”*<sup>168</sup>. Con base en esta perspectiva estática comparativa [...] *dado que solamente las*

<sup>165</sup> PALLOIX, C. **Las firmas multinacionales y el proceso de internacionalización**. Madrid: Siglo XXI, 1975.

<sup>166</sup> PALLOIX, C. **Las firmas multinacionales y el proceso de internacionalización**. Madrid: Siglo XXI, 1975.

<sup>167</sup> RAMÍREZ, J. M. **Revolución científico-técnica e internacionalización del capital: el caso de autolatina (1987-1993)**. Tesis Doctoral, Departamento de Economía Aplicada I, Universidad Complutense de Madrid (UCM), 1994.

<sup>168</sup> Esto reitera la importancia de analizar el fenómeno de la internacionalización de la producción más allá de los datos de IED.

*formas – y no los fundamentos – de la internacionalización son los elementos aprehendidos”* ha sido afirmado por PALLOIX apud GONZALO<sup>169</sup>.

En cambio el investigador propone no contener las matrices de análisis de las formas que ocurren en la internacionalización del capital, sino que establecer los parámetros de balizamiento de la dinámica organicista de reproducción del capital en nivel internacional. Los principales elementos que permiten configurar dicha lógica según PALLOIX apud GONZALO<sup>170</sup> son discutidas en el texto:

La internacionalización del capital y la internacionalización de la producción responden a un problema fundamental del capitalismo, la extracción de la plusvalía relativa<sup>171</sup>. En la tradición marxista, esa necesidad constante de extracción de la plusvalía relativa responde a la tendencia decreciente de la tasa de ganancia. Dicha tendencia es inherente al propio desarrollo del sistema capitalista y trata de ser contrarrestada por diferentes medios, uno de ellos el proceso de internacionalización del capital. Así, desde esta perspectiva, la internacionalización del capital, tiene como objetivo la búsqueda de nuevos espacios de valorización del capital y supone en definitiva, la extensión del modo de producción capitalista. (PALLOIX, 1978, p. 124).

Asimismo, el tratamiento teórico autónomo, tratamiento, según Saes (1998)<sup>172</sup>, predominante en la línea *althusseriana*<sup>173</sup>, una autonomía, en realidad, del propio MPC, de tal forma que “[o] modo de produção [capitalista] é especificado por uma autonomia característica de suas instâncias, que merecem um tratamento científico particular e porque o econômico detém, nesse modo, ademais da determinação em última instância, o papel predominante” Desde un punto de vista histórico, en un primer momento la extracción suplementaria de plusvalía se realiza a través de la extensión del modo de producción capitalista dentro de las propias formaciones económicas y sociales dominantes, mediante la integración de la fuerza de trabajo agrícola<sup>174</sup>.

<sup>169</sup> GONZALO, E. **Desarrollo económico y cooperación**. Madrid: Editorial Civitas, 2014.

<sup>170</sup> GONZALO, E. **Desarrollo económico y cooperación**. Madrid: Editorial Civitas, 2014.

<sup>171</sup> Esa extracción de plusvalía relativa hace referencia a la necesidad de llevar a cabo mejoras en la productividad.

<sup>172</sup> SAES, D. *Marxismo e história*. In: *Crítica Marxista*. 2ª edição. São Paulo: Brasiliense, nº 01, 1994.

<sup>173</sup> Desde los primeros textos producidos por esa corriente teórica [la corriente *althusseriana*], la atribución de la autonomía a las estructuras del Modo de Producción Capitalista (MPC) es básicamente vista en una perspectiva de obligación o como una exigencia del orden epistemológico. Así siendo, caso no se atribuya formalmente autonomía a las partes de las totalidad de categorías sociales, no será posible establecer seguramente los objetos teóricos diferenciados o tampoco construir los conceptos referentes a los mismos (SAES, 1998, p. 54).

<sup>174</sup> La ley tendencial del descenso de la tasa de ganancia formulada por Marx en *El Capital*, tiene su origen en la creciente sustitución de trabajo vivo por medios de producción, es decir en el creciente proceso de mecanización que se produce a lo largo del desarrollo histórico del capitalismo. Esto es consecuencia de la necesidad de cada capitalista de mejorar su productividad y provoca una reducción del peso relativo de la mercancía que crea valor

En este momento, y para favorecer esa “revolución agrícola”, sólo se hace necesario una extensión de la circulación de mercancías a nivel mundial (internacionalización del capital-mercancía). Sin embargo, con el tiempo llega a un punto donde el cierne del Modo de Producción Capitalista (MPC) “*ha agotado prácticamente la producción potencial de fuerza de trabajo [...] y se ve obligado a dirigirse a las zonas en que todavía existe fuerza de trabajo potencial que explotar: Asia, África y América Latina*” afirma PALLOIX<sup>175</sup>. Parte, entonces, por fuerza de la necesidad de desarrollo endógeno, la internacionalización del capital-monetario y del capital-productivo por medio de un concepto de producción ampliada según POULANTZAS<sup>176</sup>. Así lo define el citado investigador:

*Um modo de produção (...) compreende diversos níveis ou instâncias: o econômico, o político, o ideológico e o teórico (...). O tipo de unidade que caracterizado de produção é a de um todo complexo com predomínio, em última instância do econômico, predomínio, em última instância, para o qual se reservará nome de determinação. (...). Não se trata, por exemplo, de uma totalidade circular e expressiva (...). Tampouco se trata de relações de simples analogia ou correlação de instâncias externas umas em relação às outras. (...). Trata-se de um tipo de relação em cujo interior a estrutura determinante do todo exige a constituição mesma – a natureza – das estruturas regionais, assinalando-lhes e distribuindo-lhes funções: as relações que constituem assim cada nível nunca são simples, mas estão sobredeterminadas por relações de outros níveis. (POULANTZAS, 1970, p. 4-5).*

Obvio que este es el planteamiento que permite reproducir el proceso de internacionalización a lo largo de tres que corresponde a los tres ciclos por los que pasa el capital en su proceso de reproducción social, a saber: la internacionalización del capital-mercancía, la internacionalización del capital-dinero y la internacionalización del capital productivo.

El eje temático de la Teoría de Palloix es analizar la lógica mecánica de este proceso histórico, esto es, explicar el desarrollo de los distintos ciclos, tendencias o etapas de la

---

(MARX, 1867, p. 213 y ss.). Es fundamental señalar que se está aplicando una ley tendencial (existen un conjunto de contratendencias que pueden llevar a compensar o revertir los efectos de la ley, o sea, la ley no cumple con su naturaleza obligatoria de ocurrir en Ciencias Económicas), y que la tasa media de ganancia de la economía, es decir que pueden existir, y de hecho existen, diferenciales en las tasas de ganancia entre distintos capitales, sectores y países. Estas cuestiones explican que dicha ley no se manifieste de forma absoluta y que existan dificultades para poder comprender sus implicaciones en la explicación de diversos fenómenos como el de la internacionalización del capital.

<sup>175</sup> PALLOIX, C. **Las firmas multinacionales y el proceso de internacionalización**. Madrid: Siglo XXI, 1975.

<sup>176</sup> POULANTZAS, N. **Poder político y clases sociales en el Estado capitalista**. 2ª edição. Ciudad de México: Siglo XXI, 1970.

internacionalización del capital. De forma especial se centra en la fase de internacionalización de capital-dinero y capital-productivo que son considerados el elemento más novedoso del desarrollo capitalista, ya que el ciclo del capital-mercancía “*constituye desde los orígenes del capitalismo un ciclo que se desarrolla relativamente en el espacio internacional*” así como de los elementos que consubstancian el impulso para tales fines afirma PALLOIX<sup>177</sup>.

Basado en los distintos procesos histórico-económicos de los ciclos o niveles de desarrollo del capitalismo, plantea el referido investigador que la internacionalización del capital en está conformada por distintas naturalezas de proceso materialista dialéctico, todavía, sus etiologías económica-históricas hacen parte de un sistema social internacional complejo.

El presente nivel histórico-económico del proceso de internacionalización del capital como un todo está segmentado según el monto motivador de cada fracción industrial del capital conforme MARTÍNEZ GONZÁLEZ-TABLAS<sup>178</sup>. Es decir, el capital internacional posee distintos niveles de maduración y evolución de la dinámica de expansión e incorporación en los distintos *locus economicus* y, tampoco, este elementos han ofrecidos, a lo largo del tiempo histórico-económico, fundamentación básica para explicar, con razonable predicción económica, sobre los procesos históricos-económicos que conllevan al presente nivel de internacionalización.

La dinámica de la economía política internacional es, para el citado economista, una relación fundamental para la comprensión de los distintos ciclos o tendencias de evolución del capitalismo mundial así como ajen los distintos elementos claves de la estructura de mercado por medio de sus vectores administrativos, económicos, políticos y jurídicos según PALLOIX<sup>179</sup>. En este sentido, aclara el investigador, las estructuras de mercado, como los oligopolios, no tendrán una razonable predicción de sus acciones de decisión económica.

Como *e.g.* clásico apuntan TEJEIRO & ROMERO<sup>180</sup> acerca de la reforma monetaria en España puesto que la política monetaria suele ser casi una política oligopolística pura:

El trienio liberal despliega la iniciativa monetaria tratando, por primera vez, de alcanzar objetivos modernos. Nos encontramos ante una reforma que pretende abandonar los viejos hábitos que impedían que se desarrollase adecuadamente el sistema de mercado, que aunque de forma muy limitada, comienza a apuntar. El

<sup>177</sup> PALLOIX, C. **Las firmas multinacionales y el proceso de internacionalización**. Madrid: Siglo XXI, 1975.

<sup>178</sup> MARTÍNEZ GONZÁLEZ-TABLAS, A. **Economía política de la globalización**. Barcelona: Ariel Economía, 2000.

<sup>179</sup> PALLOIX, C. **Las firmas multinacionales y el proceso de internacionalización**. Madrid: Siglo XXI, 1975.

<sup>180</sup> TEJEIRO, E. P.; ROMERO, D.H. “*La reforma monetaria del trienio liberal en España, 1820-1823: modernización y límites*”. **Am. Lat. Hist. Econ.**, año 19, núm. 2 (38), mayo-agosto, 2012, p. 131-161.



régimen liberal enfoca el problema monetario con amplitud y eso pasa por unificar y homogenizar el sistema monetario peninsular, establecer la nueva planta de las casas de moneda, acometer la retirada del numerario francés para poder disponer de una política monetaria propia y transformar las viejas instituciones monetarias haciéndolas más idóneas para los nuevos objetivos. En definitiva, fijar una nueva política monetaria que situase en el centro de su acción el estímulo sobre una oferta monetaria decreciente, desplazando de sus objetivos la pre-ocupación de la corona por la fiscalidad. Con objeto de financiar la reforma y conseguir un mínimo nivel de liquidez, al estar las remesas americanas interrumpidas y el crédito nacional agotado, se recurre a la negociación de empréstitos exteriores como shock monetario que actuase a modo de catalizador y sostén presupuestario mientras se aprueba y aplica la reforma fiscal. (TEJEIRO & ROMERO, 2012, p.140-141)<sup>181</sup>

Tras una primera aproximación a la mecánica teórica del proceso de internacionalización del capital hay que intentar predecir los efectos e impactos que han tenido tal proceso al fin y al cabo en las Relaciones Internacionales contemporáneas. Con este fito, el principal tema de análisis científica recurre a la cuestión de que tal internacionalización es, en realidad, un vector para la consolidación y extensión del Modo de Producción Capitalista (MPC), anulando o impidiendo la existencia de cualesquiera otros sistema de producción afirma JENKINS<sup>182</sup>.

Cuando la estabilización del capital al nivel internacional ocurre, surge la intención de aplicar el concepto apropiación de la plusvalía sobre los diversos segmentos sociales donde ésta puede ser apropiada según CYPHER<sup>183</sup>.

Se plantea que como consecuencia de la internacionalización y de la expansión del modo de producción capitalista, se produce un aumento de la tasa de explotación. La Teoría de la Dependencia o Teoría Estructuralista de la CEPAL aboga que dentro de los efectos de la internacionalización del capital existe una estrecha relación negativa o de vinculación económica internacional entre los Países Desarrollados (PS) y los Países en Desarrollo (PED) conforme SWEEZY *et al.*<sup>184</sup>.

Jenkins en su trabajo profundiza en el estudio de los efectos centrándolo en otras variables además de la cuestión relativa a la explotación y la transferencia de recursos

<sup>181</sup> TEJEIRO, E. P.; ROMERO, D.H. “La reforma monetaria del trienio liberal en España, 1820-1823: modernización y límites”. *Am. Lat. Hist. Econ.*, año 19, núm. 2 (38), mayo-agosto, 2012, p. 131-161.

<sup>182</sup> JENKINS, R. *Transnational corporations and uneven development: the internationalization of capital and the third world*. Meuthen, London and New York, 1989.

<sup>183</sup> CYPHER, J.M. *The internationalization of capital and the transformation of social formations: a critique of the Monthly Review School*. *The Review of Radical Political Economics* n° 11, 4, 1979.

<sup>184</sup> SWEEZY, P. M.; MAGDOFF, H; O’CONNOR, J; ADAM, G; VAITSOS, C.; GIRVAN, N. *Teoría y práctica de la empresa multinacional*. Buenos Aires: Ediciones Periferia, 1974.

intentando adoptar una perspectiva diferente. El propio autor afirma tomar como punto de partida la teoría propuesta por Palloix (aunque en la práctica se distancie de él en varias cuestiones) al considerarla la más adecuada por superar las limitaciones mostradas por otras teorías. Para Jenkins estas limitaciones se pueden resumir básicamente en tres: se centran en la esfera de la circulación; en la ETN entendida como institución sin integrarla en la dinámica del sistema capitalista y plantean el problema de la internacionalización como una falsa dicotomía entre la competencia y el monopolio según JENKINS<sup>185</sup>.

Para ese investigador, lo fundamental es el la naturaleza dinámica y contradictoria del proceso apunta JENKINS<sup>186</sup>, debido especialmente a la relación entre la competencia y el proceso de internacionalización del capital.

Un análisis de la competencia, desde una perspectiva marxista, implica en aislarse de la Teoría Cuantitativa de la Competencia en cinco puntos para ANTOLÍN<sup>187</sup>:

- 1) la movilidad de los factores, más que el número de firmas en un mercado concreto es el elemento crucial que determina el grado de competencia;
- 2) la competencia no es una cuestión que afecte solamente al intercambio, sino también a la producción, a la distribución, a la acumulación en su conjunto;
- 3) la competencia no es el punto de partida sino la consecuencia de la expansión del capital;
- 4) la competencia no es un estado de equilibrio, sino una causa de continuos desequilibrios en las economías capitalistas;
- 5) la competencia no es analizada en términos estáticos, es decir, en términos del resultado final en la estructura de mercado, donde el monopolio y la competencia perfecta son polos opuestos, sino que por el contrario están interrelacionados de una forma dialéctica. (ANTOLÍN, 2003, p. 41)<sup>188</sup>.

Así, segundo esta perspectiva, la existencia de monopolios y oligopolios demanda cierto nivel de competencia asociada a un grado de expansión, ampliación y profundización de una dinámica económica internacional con el objetivo de concurrir entre los distintos segmentos

---

<sup>185</sup> JENKINS, R. *Transnational corporations and uneven development: the internationalization of capital and the third world*. London and New York: Meuthen, 1989.

<sup>186</sup> JENKINS, R. *Transnational corporations and uneven development: the internationalization of capital and the third world*. London and New York: Meuthen, 1989.

<sup>187</sup> ANTOLÍN, M.J.P. **Efectos de las empresas transnacionales en la economía guatemalteca: el sector confección y el sector eléctrico**. Tesis Doctoral, Departamento de Economía Aplicada I. Facultad de Ciencias Económicas. Universidad Complutense de Madrid (UCM), 2003.

<sup>188</sup> ANTOLÍN, M.J.P. **Efectos de las empresas transnacionales en la economía guatemalteca: el sector confección y el sector eléctrico**. Tesis Doctoral, Departamento de Economía Aplicada I. Facultad de Ciencias Económicas. Universidad Complutense de Madrid (UCM), 2003.

industriales sino también entre los segmentos intraindustria así como la competición por medio de la innovación tecnológica.

Es con base en esta tesis que se perfila la naturaleza desigual y contradictoria del desarrollo económico promovido por las ETN y se propone analizarlo en cuestiones tales como la estructura productiva, la transferencia de tecnología, la balanza de pagos, el trabajo o el Estado. En cada una de estas variables contraponen a los efectos señalados por lo que él denomina el enfoque neoclásico, otros que se derivan de una perspectiva crítica según ANTOLÍN<sup>189</sup>. A continuación se resumen brevemente sus principales conclusiones para las cuatro primeras variables:

- **ESTRUCTURA PRODUCTIVA.** Frente a la perspectiva neoclásica que plantea una aportación positiva de las ET a través del aumento en la competencia, Jenkins sostiene que esto no se produce de forma automática. Por el contrario, habrá que tener en cuenta factores tales como la modalidad de entrada (compra de nuevos activos o adquisición de activos existentes) o si el sector en el que se invierte es un sector presente ya o no en el país. En este último caso, habrá que considerar también el tipo de barreras de entrada que la ETN establezca para evitar la llegada de nuevos competidores. En el caso de que el sector sea nuevo para el país, habrá que atender también a las capacidades de la industria local para hacer frente a este nuevo competidor. En definitiva, el autor hace hincapié en el hecho de que las ET, precisamente por su carácter transnacional, tienen la posibilidad de desarrollar mecanismos que eliminen a los competidores locales.

- **BALANZA DE PAGOS.** El aporte de las ET a la BP afecta tanto a la balanza comercial a través de las exportaciones e importaciones como a la balanza de capital mediante la entrada y salida de recursos. Comenzando por la balanza comercial, el aporte en términos de exportaciones va a depender de la orientación de la inversión de la ET, es decir si está orientada al mercado local o a las exportaciones. En este sentido es poco lo que se puede decir a priori sin conocer la estrategia de la ET. La propensión a importar va a depender de la posibilidad de obtener insumos locales y de la presencia de ET en sectores conexos. En general las ET muestran una mayor propensión a importar que las empresas locales. Esto parece bastante lógico si se tiene en cuenta el propio carácter transnacional de este tipo de empresas y sus posibilidades de abastecimiento a través de redes internacionales. La balanza de capital se ve afectada por la entrada de recursos como consecuencia de la inversión extranjera directa realizada y por las salidas de presupuesto en concepto de repatriación de

---

<sup>189</sup> ANTOLÍN, M.J.P. **Efectos de las empresas transnacionales en la economía guatemalteca: el sector confección y el sector eléctrico.** Tesis Doctoral, Departamento de Economía Aplicada I. Facultad de Ciencias Económicas. Universidad Complutense de Madrid (UCM), 2003.

utilidades. En los países en desarrollo (PED) existe una mayor tendencia a la repatriación de utilidades frente a la reinversión de las mismas dándose la tendencia contraria en el caso de los países desarrollados (PD) (JENKINS, 1989)<sup>190</sup>.

La razón está, fundamentalmente, en las diferencias en términos de competencia que obliga a mayores inversiones en los PD. En términos generales, en el largo plazo el saldo tenderá a ser negativo para el país receptor pues la propia lógica empresarial obliga a rentabilizar la inversión. En el corto y medio plazo el aporte en términos de entrada de capitales va a depender de la modalidad adoptada para realizar la inversión ya que en algunos casos puede que no llegue a haber una entrada real de recursos externos. En ocasiones las ETN realizan inversiones utilizando como aporte de capital recursos de la banca nacional. Esto se da especialmente en PSD donde las ET se encuentran en una posición claramente ventajosa para obtener créditos locales. A su vez las salidas de recursos pueden ser mayores a las contabilizadas realmente si dicha salida de recursos se está realizando a través del comercio intrafirma a precios distintos a los de mercado.

- **TRANSFERENCIA DE TECNOLOGÍA.** Para Jenkins son dos los aspectos a tener en cuenta a la hora de estudiar esta cuestión: si la tecnología transferida o los productos vendidos en los mercados locales son apropiados o no a las características del país y cuál es el coste de la tecnología transferida y las implicaciones para su desarrollo local. Jenkins plantea también una crítica a la teoría neoclásica que considera la tecnología un bien libre que se transfiere de forma automática. Por el contrario, bajo un sistema capitalista la tecnología es un bien privado y su desarrollo y difusión están sujetos al principio de rentabilidad que no tiene porque ser compatible con los intereses de los países receptores. Este autor introduce una variable más, cualitativamente importante, que influye en el proceso de transferencia de tecnología, la competencia. Es ésta la que impulsa el desarrollo de la tecnología orientada a la reducción del coste de producción y la que estimula la utilización de una u otra sin que tenga por qué ser la más adecuada para el país.

- **EMPLEO.** De acuerdo con la postura neoclásica tradicional las ETN contribuyen a generar empleo en los países receptores, siendo además un empleo de mayor calidad que el proporcionado por empresas locales del mismo sector. Frente a esto Jenkins plantea una serie de críticas que relativizan el aporte positivo de las ET en términos de empleo: las ETN generan empleo en términos significativos cuando optan por invertir en activos nuevos, en caso contrario se puede producir incluso una destrucción de puestos de trabajo; la cantidad de empleo generado se ve limitada por la utilización de tecnologías intensivas en capital; en muchos casos, la escasez de vínculos intersectoriales reduce el número de empleos indirectos generados; aunque

<sup>190</sup> JENKINS, R. *Transnational corporations and uneven development: the internationalization of capital and the third world*. Meuthen, London and New York, 1989.

normalmente los salarios pagados por ETN son más altos que los pagados por empresas locales, la productividad también lo es por lo que la participación de los salarios en el valor agregado por la empresa suele ser menor que en el caso de empresas locales. Jenkins señala también que a la hora de hablar de aportación en términos de empleo es fundamental distinguir el sector del que se habla ya que existen notables diferencias entre unos y otros en cuanto a cantidad y características del empleo generado. Hasta ahora se ha revisado la teoría de la internacionalización del capital como principal exponente de un enfoque basado en la dinámica global del capitalismo y los aportes que, desde esta perspectiva, han hecho otros autores. A continuación se presentan unas reflexiones acerca de la misma con la intención de resaltar sus principales aportes y limitaciones, de cara a una comparación con otros enfoques. (ANTOLÍN, 2003, p. 41)<sup>191</sup>.

### 3.2.2.1 - Aportes y limitaciones

El proceso de internacionalización del capital está inserido en la propia dinámica evolutiva del sistema capitalista. Esto permite comprender mejor la lógica del proceso y explicar cómo éste se ha ido desarrollando históricamente a través de sus distintas modalidades según BAUMOL<sup>192</sup>. También, hace posible entender la internacionalización del capital como una tendencia inherente al sistema relacionada con otras tendencias fundamentales tales como la concentración y centralización de capital o el desarrollo desigual. Las limitaciones son establecidas debido al hecho de que las ETN son vistas como simples vectores del proceso de internacionalización del capital.

Establecer la naturaleza vectorial económica capitalista de las ETN es, en realidad, definir una naturaleza cambiante de la conducta de una ETN siendo importante, entonces superar la lógica cartesiana de conducta por una lógica *mutatis mutandi* de actor propuesto por HOLLIS<sup>193</sup>. La formulación en términos de actores da relevancia a los individuos en cuanto que están sujetos al desempeño de un papel pero que a la vez sus propias acciones van configurando y dando forma a dicho papel según BEGUÉ<sup>194</sup>. Trasladado al tema que en foco implica

---

<sup>191</sup> ANTOLÍN, M.J.P. **Efectos de las empresas transnacionales en la economía guatemalteca: el sector confección y el sector eléctrico**. Tesis Doctoral, Departamento de Economía Aplicada I. Facultad de Ciencias Económicas. Universidad Complutense de Madrid (UCM), 2003.

<sup>192</sup> BAUMOLL, W.J. *Contestable markets: an uprising in the theory of industry structure*. *American Economic Review*, vol 72, nº 1, 1982.

<sup>193</sup> HOLLIS, M. **Filosofía de las ciencias sociales. Una introducción**. Madrid: Ariel Sociología, 1998. Este sociológico, en esta misma obra, apunta que el término agente puede ser utilizado con el mismo significado, todavía el se debe tener implícito su naturaleza cambiante y adaptativa de actor.

<sup>194</sup> BEGUÉ, A. **El papel económico del Estado y las políticas de privatización en el Brasil de los años 90**. Tesis Doctoral, Departamento de Economía Aplicada I, Universidad Complutense de Madrid (UCM), 2002.

considerar que el análisis de las empresas entendidas individualmente es relevante para entender el proceso de internacionalización en su conjunto y, particularmente, para el estudio de sus efectos.

Además, aunque se plantea la existencia de diferentes formas de internacionalización, no se desarrolla un análisis que nos permita comprender cómo se van relacionando todas ellas, cómo se configura cada una y, especialmente, qué significado tiene para la internacionalización llevada a cabo por las distintas empresas o mejor, por los distintos capitales. El papel de cada uno de estos, individualmente, queda relegado a un segundo plano.

Con base en esta óptica es fundamental comprender la interrelación existente entre las distintas formas de internacionalización del capital así como su complementariedad, frente a otros planteamientos que se presentan como trayectorias económicas viables y alternativas apunta BARCELO<sup>195</sup>. Es, portanto, una teoría de la internacionalización del capital de forma holística, completa, múltiple y completa y no una teoría de principios y leyes aislados y no conectados económicamente.

Durante la trayectoria del proceso de internacionalización del capital hay que subrayar la naturaleza antitética, dinámica y no estática así como evolutiva del mismo basado en la competencia dinámica de las ETN siguiendo una perspectiva cambiante según BAJO RUBIO *et. al.*<sup>196</sup>. Desde una perspectiva dinámica de la competencia, entendida como proceso y como competición entre unos agentes económicos y otros, los efectos no son totalmente predecibles, ya que se desencadenan movimientos contrarios y complejos.

Además, al establecer que la competencia no viene marcada tanto por el número de oferentes, sino por la movilidad de los factores, es comprensible la existencia de un alto grado de competencia a pesar del proceso de concentración y centralización del capital. El análisis desarrollado sobre los efectos, incluye nuevas perspectivas derivadas de la inclusión de parámetros establecidos por ciertas limitaciones teóricas al no llevar en las condiciones de contorno del problema los perfiles económicos, políticos y sociales de los diferentes países alrededor del mundo.

Al plantear los principales elementos que configuran la teoría de la internacionalización del capital, se señaló que tal proceso solo puede ser comprendido desde una perspectiva sectorial, según cada rama o industria. Ello se debe a que lo que hay detrás de

<sup>195</sup> BARCELO, A. **Filosofía de la economía**. Barcelona: Fuhem-Icaria, 1992.

<sup>196</sup> BAJO RUBIO, O.; LÓPEZ PUEYO, C.; LOZANO CHAVARRÍA, P. “*El papel de la inversión extranjera directa en los procesos de innovación tecnológica: un análisis del caso español 1986-1992*”, **Derechos de los Negocios**, n° 306 1995/IV, 1995.

los movimientos de capital son los diferenciales de tasa de ganancia entre los distintos ramos. Un enfoque sectorial puede ser el adecuado cuando lo que se pretende es explicar la lógica del proceso desde una perspectiva global ya que permite entender la dinámica internacionalizadora de los distintos sectores<sup>197</sup>.

Sin embargo, es fundamental definir la naturaleza del capital que está involucrado en el proceso en tela. Las consecuencias y reverberaciones de este proceso en una economía específica presentan limitaciones que vienen asociadas a la especificidad de los capitales que están en la consecución de la trayectoria económica y del sustrato económico donde se asienta este capital para realizar su reproducción

Por tanto, desde una perspectiva sectorial, sólo podremos analizar los efectos de la internacionalización del capital a ese mismo nivel, sectorial, pero no desde el punto de vista de una economía determinada. Esto se justifica porque no todas las economías participan del mismo modo en el proceso de internacionalización de un sector específico. Será necesario conocer las distintas formas de participación en la dinámica internacionalizadora para poder conocer en mayor profundidad las implicaciones que se deriven de la misma.

El conocimiento de estas características sólo es posible incluyendo en el análisis consideraciones a los capitales específicos. Esto quiere decir que conviene plantear un análisis no sólo sectorial sino también empresarial que nos permita conocer la lógica del proceso a nivel de cada capital específico. Por *e.g.*, la participación de EEUU, Europa, Sudáfrica o Brasil en la internacionalización del sector aeroespacial no tiene las mismas características ni las mismas implicaciones para los distintos países. Verificar las condiciones del entorno económico específico para perfilar los parámetros singulares de la internacionalización del capital en los ámbitos regionales del mundo. Es un análisis necesario, pero no suficiente para diagnosticar y definir la trayectoria evolutiva de las ETN en un segmento industrial específico.

Otro planteamiento importante es acerca del proceso de evolución tendencial hasta al descenso de la tasa de ganancia que justifica la necesidad de extracción de plusvalía relativa. La cuestión central es comprender la importancia de este fenómeno económico en el análisis y en la comprensión de los efectos directos en la internacionalización del capital por medio de las ETN. La reducción de la tasa de ganancia, se plantea como una tendencia inherente al sistema

---

<sup>197</sup> De hecho este análisis sectorial se considera necesario, aunque no suficiente, para comprender la dinámica de las distintas empresas que operan dentro de un sector. Cuestiones tales como la evolución en la distribución sectorial de la IED y la diversificación de los sectores de actividad en los que participa una empresa tienen mucho que ver con las diferencias sectoriales en las tasas de ganancia y no sólo con un intento de reducir riesgos a partir de la participación en distintos sectores de actividad.

capitalista que no se manifiesta de forma clara y absoluta. Esto puesto, resulta extremadamente infructífero cuantificar y determinar esta tendencia del proceso de internacionalización del capital que proviene de cada una de las empresas y de cada sector industrial.

La importancia de llevar en consideración los movimientos en la tasa de rentabilidad como variable fundamental para la comprensión del fenómeno de la internacionalización del capital tanto desde una perspectiva sectorial como desde la perspectiva de inversor viene del objetivo de expandir esta tasa – o de la tasa de utilidad - y la existencia de condiciones particulares entre los países del mundo así como entre sectores distintos constituyen elementos importantes para la comprensión del proceso de expansión de las ETN por medio de la IED.

La internacionalización del capital tiende a centrarse en el análisis del elemento dinamizador del proceso, pero no dice mucho acerca de otros factores que permitan comprender cómo éste se procesa. En este sentido, esta teoría resulta limitada para explicar los distintos elementos que van configurando la forma concreta que adquiere el proceso de internacionalización del capital.

La internacionalización del capital o la expansión de las ETN no plasman elementos que permitan ampliar, expandir y profundizar en el análisis de los elementos que intervienen y configuran el modo por medio de lo cual ha llevado a cabo este proceso económico dinámico. Hace falta la correlación entre elementos estructurales de la economía y su trayectoria evolutiva así como sus efectos económicos cuando en macrodinámica. Esto se pasa por la exclusión de ciertas variables o parámetros o bien como el análisis está limitada por la Teoría Económica presente.

Cuestiones como la evolución en la distribución sectorial de la IED y la diversificación de los sectores de actividad en los que participa una ETN están relacionadas con las diferencias sectoriales en las tasas de ganancia y no solamente con un intento de reducir riesgos a partir de la participación en distintos sectores de actividad económica.

### **3.2.3 - Teoría Neoclásica (del Comercio Internacional)**

La teoría neoclásica del crecimiento regional vía comercio internacional es, a la vez, un modelo de crecimiento y un modelo de movimiento interregional de los factores según SOLOW; SWAN; BORTS; BORTS & STEIN; BORTS; ROMANS; SIEBERT;



RICHARDSON; BUENO LASTRA; CUADRADO ROURA; MELLA MÁRQUEZ<sup>198</sup>. Esta teoría está basada en un conjunto de hipótesis que intentan explicar el desigual crecimiento regional internacional desde el punto de vista de la oferta. La variable básica del modelo es la fluctuación regional (y la tasa de crecimiento) del capital per cápita, lo que va a determinar el nivel y tasa de crecimiento de la productividad de la mano de obra, de los salarios y de la renta por habitante.

Según este modelo, para economías de un solo producto y bajo ciertos supuestos simplificadores (pleno empleo, competencia perfecta, existencia de un único bien homogéneo, costes de transporte nulos, funciones de producción regionales idénticas con rendimientos constantes a escala, rendimientos marginales de los factores productivos y retribución decrecientes, oferta de trabajo constante y ausencia de progreso técnico), las diferencias regionales en los salarios y en la renta del capital tienen su origen en las distintas dotaciones regionales de recursos según CORONADO GUERRERO<sup>199</sup>.

Bajo los supuestos anteriores, se espera que el trabajo se desplace desde las regiones atrasadas hacia las regiones avanzadas y el capital lo hará desde las regiones avanzadas hacia las regiones atrasadas, ya que la tasa de rendimiento marginal suele ser mayor en las regiones en que los salarios y el capital *per cápita* son más bajos. Este proceso hará que la tasa de acumulación de capital y la renta *per cápita* tienda a igualarse en ambos tipos de regiones.

Las críticas que se han formulado a la teoría neoclásica vienen determinadas por la difícil verificación de sus presunciones básicas, a saber:

---

<sup>198</sup> SOLOW, R.M. "A contribution to the Theory of Economic Growth". *Quarterly Journal of Economics*, vol. 70, nº 1, 1956, p. 65-94. SWAN, T.W. "Economic growth and capital accumulation". *Economic Record*, vol. 32, 1956, p. 334-361. BORTS, G.H. "The equalization of returns and regional economic growth". *American Economic Review*, nº 50, 1956, p. 319-347. BORTS, G.H.; STEIN, J.L. "Regional growth and maturity in the United States: a study of regional structural change". *Schweizerische Zeitschrift für Volkswirtschaft und Statistik*, vol. 98, 1962, p. 290-321. BORTS, G.H. "Crecimiento y madurez regional en los Estados Unidos: Estudio de un cambio estructural regional". In: NEEDLEMAN, L., *Análisis Regional*, Madrid: Ed. Tecnos, 1972, p. 21-56. ROMANS, J.T. *Capital exports and growth among U.S. Regions*. Middletown: Wesleyan University Press, 1965. SIEBERT, H. *Regional Economic growth theory and policy*. Scranton: International Textbook Company, 1969. RICHARDSON, H.W. "Teorías del crecimiento regional: algunas críticas". *Boletín de Estudios Económicos*, vol. XXVII, nº 86, 1972 p. 311-333. RICHARDSON, H.W. *Teoría del crecimiento regional*. Madrid: Ed. Pirámide, 1977. BUENO LASTRA, J. *Los desequilibrios regionales. Teoría y realidad española*. Madrid: Ed. Pirámide, 1990. CUADRADO ROURA, J.R. "Cuatro décadas de economía del crecimiento regional en Europa: principales corrientes doctrinales". In: GARCÍA DELGADO, J.L. (Coord.), *Economía Española, Cultura y Sociedad*, tomo II, Madrid: EUDEMA, 1992, p. 525-561. MELLA MÁRQUEZ, J.M. "Evolución doctrinal de la ciencia regional: una síntesis". In: MELLA MÁRQUEZ, J.M. (Coord.), *Economía y política regional en España ante la Europa del siglo XXI*, Madrid: Ed. Akal Textos, 1998, p. 13-31.

<sup>199</sup> CORONADO GUERRERO, D. *La Política Regional de la Unión Europea. Una evaluación del Fondo Europeo de Desarrollo Regional en Andalucía*. Cádiz: Ed. Servicio de Publicaciones de la Universidad de Cádiz, 1997.

i) El capital rara vez fluiría desde las regiones prósperas a las regiones atrasadas, debido fundamentalmente a los procesos acumulativos y sinérgicos que se producen dentro del proceso de desarrollo como suelen ser las economías de escala, economías de aglomeración, procesos locales de aprendizaje, progreso técnico, localización de los departamentos de investigación y desarrollo en las regiones avanzadas, que elevan los rendimientos de las inversiones en las regiones más prósperas y dinámicas evitando que el capital fluya hacia las regiones periféricas.

ii) La mano de obra, actualmente, no emigra de las regiones atrasadas a las regiones adelantadas, sobre todo, dentro de un mismo país, debido a la tendencia existente hacia la homogeneidad de los niveles salariales; y la hipótesis sobre la existencia de una única función de producción referida tanto a economías avanzadas como a economías atrasadas es difícilmente aceptable por las diferencias existentes en tecnologías, factores específicos de producción, información técnica, capacitación de la mano de obra, etc., necesarias en cada uno de estos tipos de regiones.

iii) Las ventajas con la que cuenta este tipo de modelo viene determinado, en primer lugar, por la importancia que tienen algunos factores como el nivel relativo de los salarios o de los costes de mano de obra por unidad, que puede determinar no sólo el potencial de atracción de capital que una determinada región tiene, sino el nivel de competitividad de su producción a nivel local, y en segundo lugar, por su capacidad para explicar, simultáneamente, el crecimiento interno o propio de cada región y los flujos interregionales de factores dentro del ámbito de un único modelo según JONES<sup>200</sup>.

En la década de los ochenta, el debate de la convergencia/divergencia de las tasas de crecimiento de las regiones basado en la nueva teoría del crecimiento conforme ROMER; LUCAS<sup>201</sup> ha enriquecido el análisis tradicional al incorporar endógenamente en el modelo

<sup>200</sup> JONES, C.I. **Introducción al crecimiento económico**. Ciudad de México: Ed. Pearson Educación, 2000.

<sup>201</sup> ROMER, P.M. "Increasing returns and long-run growth". *Journal of Political Economy*, 1986, vol. 94, nº 5, pp. 1002-1037. ROMER, P.M. "Endogenous Technological Change". *Journal of Political Economy*, 1990, vol.

neoclásico nuevos factores tales como las infraestructuras públicas y privadas<sup>202</sup>, la tecnología<sup>203</sup> y el capital humano<sup>204</sup>.

La teoría neoclásica del comercio internacional constituye un punto de partida interesante en el estudio de la IED. Dicha teoría se sustenta principalmente en las diferencias entre las dotaciones de factores de diferentes países. Un país tiene ventaja comparativa en la producción de aquel bien en el que usa más intensamente el factor más abundante del país. El efecto del comercio internacional consiste en tender a igualar los precios de los factores HECKSCHER; OHLIN; STOLPER & SAMUELSON; SAMUELSON<sup>205</sup>.

El modelo neoclásico presenta supuestos demasiado restrictivos, tales como maximización de ganancias, competencia perfecta, igualación entre industrias, precios de los factores y la existencia de funciones de producción y productividades marginales homogéneas de cada factor. Es por ello que los distintos modelos desarrollados asociados a esta teoría pueden distar de explicar adecuadamente la inversión directa en los diferentes países señala GRAHAM apud ANDRADE JÚNIOR<sup>206</sup>.

KINDLEBERGER<sup>207</sup> propone una aproximación a la IED a partir del modelo de competencia perfecta de la economía neoclásica y concluye que si el mercado opera eficientemente, es decir bajo competencia perfecta, la IED no existiría. Políticas gubernamentales, como tasas de cambio, regulaciones, sistemas salariales etc., crean

---

98, nº 5, part II, pp. s71-s102. LUCAS, R. "On the Mechanics of Economic Development". *Journal of Monetary Economics*, 1988 vol. 22, nº 1, p. 3-42.

<sup>202</sup> Entre otros trabajos recientes, podemos citar las siguientes: Karlsson (1997); Boarnet (1998); Gil *et al.* (1998); Takahashi (1998); Button (1998); Mazziotta (1999); Seitz (2000); Chandra y Thompson (2000); Knaap *et al.* (2001); Weinhold y Reis (2001); Seung y Kraybill (2001); Pedraja *et al.* (2002); Boscá *et al.* (2002); Alonso y Freire-Serén (2002); Moreno *et al.* (2002); Rupasingha *et al.* (2002); Martínez López (2002); Rovolis y Spence (2003); Álvarez *et al.* (2003).

<sup>203</sup> Como *e.g.*, entre otros, podemos destacar los siguientes trabajos: Castillo y Jimeno (1998); Shefer y Frenkel (1998); Díez *et al.* (1998); Coronado y Acosta (1999); Gersbach y Schmutzler (1999); López y Sanaú (1999); Ogawa (2000); Coronado y Acosta (2000); Varga (2000); De Groot *et al.* (2001); Fischer (2001); Love *et al.* (2001); Roper (2001); Norman (2002); García Quevedo (2002); Oinas y Malecki (2002); Anselmo de Castro y Jensen-Butler (2003); Audrestsch (2003).

<sup>204</sup> Como trabajos recientes, podemos citar, entre otras, las siguientes: Mella Márquez y Solé i Parellada (1998); Bretschger (1999); Bhatta y Lobo (2000); Varga (2000); Rotember y Saloner (2000); Lall y Yilmaz (2001); Karlsson y Zang (2001); Beitia (2002); Raymond Bara (2002); Fritsch (2002); Freire-Serén (2003).

<sup>205</sup> HECKSCHER, E. "The effect of foreign trade on the distribution of income". *Ekonomisk Tidskrift*, vol. 21, 1919, pp. 1-32. OHLIN, B. *Interregional and International Trade*. Cambridge, MA: Harvard University Press, 1933. STOLPER, W. F.; SAMUELSON, P. A. "Protection and real wages". *Review of Economic Studies*, vol. 9, nº 1, 1941, pp. 58-73. SAMUELSON, P. A. "International trade and the equalization of factor prices". *Economic Journal*, vol. 58, 1948 pp. 165-184.

<sup>206</sup> ANDRADE JÚNIOR, C. *O perfil das empresas de Biotecnologia do Distrito Federal: inovação e competitividade*. 130f. Dissertação (Mestrado em Desenvolvimento Sustentável) – Centro de Desenvolvimento Sustentável, Brasília: Universidade de Brasília, 2004.

<sup>207</sup> KINDLEBERGER, C. P. *American Business Abroad: Six Lectures on Direct Investment*. New Haven: Yale University Press, 1969.

condiciones para la IED, donde los gobiernos pueden anular o promoverla. Tales condiciones han hecho que surjan nuevas teorías que intentan dar una explicación mucho más verosímil a la internacionalización, así como los modos de IED de las empresas multinacionales.

Se ha señalado que este campo es un *e.g.* donde la teoría va detrás de la práctica dando ‘tumbos’ sin lograr alcanzarla según NAIM<sup>208</sup>, por lo que se ha generado una serie de explicaciones con poco poder para generalizaciones universales, pero que en todos los casos tienen cierto grado de validez. Pretender tener una teoría universal sobre la IED puede ser un anhelo casi inalcanzable dado que esta inversión es de esencia polifacética. Sin embargo, las teorías neoclásicas (tal y como ocurre con otras teorías) presenta algunas respuestas parciales de las cuales se intenta sacar provecho.

### 3.2.4 - Teoría de las Imperfecciones del Mercado

Las imperfecciones de la estructura de mercado, tales como monopolios y oligopolios, que generalmente van acompañadas de economías de escala, generan un marco propicio que explican la internacionalización, así como la IED de las empresas.

De acuerdo, con esta perspectiva teórica si no existieran tales restricciones el comercio internacional sólo sería posible por medio de préstamos internacionales. Por lo que la existencia de estas imperfecciones hace que la IED exista y pueda ser atractiva por las altas tasas de ganancias según HYMER<sup>209</sup>. Esto es básicamente la hipótesis del desequilibrio del mercado de capitales, bajo la que se asume que dado un nivel de riesgo las tasas internacionales no están igualadas por las ineficiencias del mercado.

Algunas aproximaciones de estos desequilibrios han sido empleadas en el mercado del trabajo, justificándose la existencia de IED desde países de alto coste de mano de obra a países de bajo coste; igualmente se presentan estos desequilibrios en el mercado tecnológico, la innovación tecnológica varía entre las naciones confirma GRAHAM<sup>210</sup>. Hay naciones que toman posiciones de liderazgo en materia de conocimiento científico creando ventajas competitivas con respecto a nuevos productos y procesos.

---

<sup>208</sup> NAIM, M. “¿Por qué una empresa invierte en otro país?”. *El trimestre económico*, vol. LIII (2), n° 210, 1986, pp. 225-256.

<sup>209</sup> HYMER, S. *The International Operations of National Firms: A Study of Direct Foreign Investment*. MIT Press, Boston MA, 1976. Publicación a título póstumo de su tesis doctoral, Universidad de Cambridge, 1960.

<sup>210</sup> GRAHAM, E. M. “Los determinantes de la inversión extranjera directa, teorías alterativas y evidencia internacional”. *Moneda y Crédito*, n° 194, 1992, pp. 13-49.

### 3.2.5 - Teoría de la Localización Espacial

Esta teoría, a diferencia de las anteriores, no parece haber tenido la misma importancia según SEYMOUR. Los factores de localización han servido de instrumento en la explicación, no sólo de la elección entre producir en el país de origen o en el de destino, sino como criterio en el que se basa la decisión de producir en más de una localización.

En este sentido, probablemente, los determinantes más comunes incluidos en varias aportaciones teóricas de la IED son los que hacen referencia al potencial tamaño del mercado y su crecimiento para VERNON; KRUGMAN; BUCKLEY & CASSON<sup>211</sup>, así como los relativos a la afinidad social y cultural para CASSON, la estabilidad del mercado señala KNICKERBOCKER<sup>212</sup> y la capacidad de las empresas locales de mantener sus barreras de entrada según GRAHAM<sup>213</sup>, confirmando la amplitud de los factores localizacionales como determinantes de la IED. Su origen se encuentra en los estudios hechos en Alemania en 1820 Johann Heinrich von Thünen, “El Estado aislado”.

Su modelo estudia las diferencias de renta con respecto al mercado, es el paradigma para todas las teorías posteriores. No en vano usa el método deductivo en sus razonamientos, esto es una apuesta por el método científico. La idea central es que la renta varía con la distancia con respecto al mercado, en un espacio isótropo y aislado.

A este tipo de renta se le llama **renta de localización** o **renta de ubicación**. Von Thünen reconoció que el hombre trata de resolver sus necesidades económicas en el entorno inmediato, reduciendo sus desplazamientos al mínimo, todavía se desplaza hacia otras ubicaciones para generar una producción o aplicar sus inversiones.

Von Thünen se preguntó por qué los lotes de tierra, con las mismas características tenían diferentes usos. Concluyó que se explicaba por la distancia al mercado. Hoy, el modelo económico agrícola insiere en el primer análisis del IED puesto que tales distancias suelen ser compensadas por estrategias de producción interconectada con distintos mercados según las

---

<sup>211</sup> VERNON, R. “Foreign trade and foreign investment: hard choices for developing countries”. *Foreign Trade Review*, Enero/Marzo, 1971.

VERNON, R. “The location of economic activity”. In: DUNNING, J.H. (ed.). *Economic analysis and the multinational enterprise*. London: George Allen & Unwin, 1974.

VERNON, R. “The product cycle hypothesis in the new international environment”. *Oxford Bulletin of Economics and Statistics*, v. 41, p. 255-267, 1979. KRUGMAN, P. “Intra-industry specialization and the gains from trade”. *Journal of Political Economy*, v. 89, n. 51, p. 956-973, 1981. BUCKLEY, P.J.; CASSON, M. *The future of the multinational enterprise*. London: Macmillan, 1976.

<sup>212</sup> KNICKERBOCKER, P.C. “Determinants of FDI locations in China and South Africa”. *Management and Organization Review*, Roma: Forthcoming, 2006.

<sup>213</sup> GRAHAM, E. M. *Op. cit.*

dotaciones económicas de factores, riesgos políticos y de seguridad militar, nivel tecnológico, costes de transacción y mercado consumidor.

Siguiendo la adaptación que MUSGRAVE<sup>214</sup> hace de Dunning, los actores de localización pueden derivar desde: a) el contexto cultural e histórico, las dotaciones de recursos y la situación de los mercados; b) el sistema económico y político; y c) la política económica llevada a cabo por el propio gobierno. La proximidad cultural e histórica entre el país emisor y el receptor puede constituirse en un apoyo a la IED.

La coincidencia de idiomas comunes entre el país de origen y el país receptor así como la existencia de un lenguaje en el país receptor ampliamente conocido a nivel internacional puede reducir los costes de información y transacción de las operaciones inversoras y comerciales. Las similitudes en los métodos de producción y, en general, la cultura empresarial es otro factor valorado positivamente por las empresas inversoras.

Como señala Porter (1990), la dotación de los factores productivos puede también suponer un atractivo para la IED, tanto en términos de recursos físicos, localización geográfica o clima, como en función de la disponibilidad de mano de obra, infraestructuras o dotación tecnológica. En relación con la mano de obra, en general, se tiende a pensar que el bajo precio de la misma y su escasa cualificación ocupa un papel cada vez menos importante en los flujos de inversión dado que la evolución de las multinacionales induce a las mismas a valorar más la disponibilidad de unos recursos humanos de alta cualificación, habilidades directivas o comerciales.

Por su parte, los estudios que han analizado la estabilidad política se han basado principalmente en encuestas de opinión efectuadas a las firmas inversoras y en modelos econométricos. Dado que los diferentes estudios realizados no son concluyentes en cuanto al papel que juega la estabilidad política y/o económica en los flujos de IED, BUCKLEY & BROOKE<sup>215</sup> afirman que en la práctica las empresas confían normalmente en evaluaciones subjetivas propias de cada país.

En cuanto a la política económica, los modelos que analizan la influencia que pueden tener en los flujos de la IED la existencia de barreras al libre comercio, las fluctuaciones en los tipos de cambio, determinadas exigencias burocráticas por parte de los gobiernos, la integración en áreas supranacionales, la política fiscal o los costes laborales ofrecen resultados contradictorios MUSGRAVE.

<sup>214</sup> MUSGRAVE, R.A. **La Teoría de la Hacienda Pública**. Ed. Aguilar. Madrid, 2010.

<sup>215</sup> BUCKLEY, P.: BROOKE, N.H. "Problems and developments in the core theory of international business: a mathematical approach". *Journal of International Business Studies*, v. 37, n. 7, p. 329-3356, 1992.

En principio, cabe pensar que las bajas tasas impositivas o las bonificaciones e incentivos a la inversión pueden conducir a las empresas a ubicarse en determinados destinos. Sin embargo parece existir consenso respecto a que la fiscalidad puede afectar a la IED en el margen, pero no como determinante principal. La falta de un esqueleto teórico riguroso y de fidedignos estudios empíricos no ha logrado aclarar la veracidad de este aspecto.

### **3.2.6 - El Paradigma (o Enfoque) Ecléctico de la Producción Internacional**

#### **3.2.6.1 – Antecedentes históricos**

El origen de la teoría formulada por Dunning se remonta, según HEMAIS Y HILAL<sup>216</sup>, el artículo titulado La naturaleza de la empresa, publicado por el economista británico Ronald Coase Harry en 1937. Coase desarrolló el concepto de los llamados costos de transacción, con lo que justifica la existencia de la empresa por el hecho de que ofrece el mercado de un producto final a un precio competitivo para coordinar eficazmente la producción nacional de los insumos intermedios tales bienes, *vis-à-vis* la adquisición de los productos intermedios en el mercado externo a la empresa.

En otras palabras, los costos de transacción internos (dentro de las empresas) son inferiores a los costos de transacción en el mercado exterior (extra firma).

Con el fin de reafirmar la importancia de la contribución de Coase, los costos de transacción para el desarrollo de la teoría de la internalización, que es uno de los tres pilares sobre los que se encuentra el paradigma ecléctico según HILAL & HEMAIS<sup>217</sup>:

*As origens da teoria da internalização remontam a Ronald Coase (1937), o qual afirmou que existem condições sob as quais é mais eficiente para uma firma criar um mercado interno do que comercializar em mercados externos; tais condições são*

<sup>216</sup> HILAL, A.; HEMAIS, C. A. “*Da Escola de Uppsala à Escola Nórdica de negócios internacionais: uma revisão analítica*”. In: **ENCONTRO ANUAL DA ASSOCIAÇÃO NACIONAL DOS PROGRAMAS DE PÓS-GRADUAÇÃO EM ADMINISTRAÇÃO (XXV ENANPAD)**. Anais ... Campinas, 2004. <[http://www.fdc.org.br/parcerias/upload/outros/a\\_decolagem\\_das\\_multinacionais\\_brasileiras.pdf](http://www.fdc.org.br/parcerias/upload/outros/a_decolagem_das_multinacionais_brasileiras.pdf)> Acesso em: 06 fev. 2012.

<sup>217</sup> HILAL, A.; HEMAIS, C. A. “*Da Escola de Uppsala à Escola Nórdica de negócios internacionais: uma revisão analítica*”. In: **ENCONTRO ANUAL DA ASSOCIAÇÃO NACIONAL DOS PROGRAMAS DE PÓS-GRADUAÇÃO EM ADMINISTRAÇÃO (XXV ENANPAD)**. Anais ... Campinas, 2004. <[http://www.fdc.org.br/parcerias/upload/outros/a\\_decolagem\\_das\\_multinacionais\\_brasileiras.pdf](http://www.fdc.org.br/parcerias/upload/outros/a_decolagem_das_multinacionais_brasileiras.pdf)> Acesso em: 06 fev. 2012.

*chamadas de custos de transação de atuar em mercados externos. Simultaneamente, a teoria da internalização foi mais desenvolvida e aplicada às empresas multinacionais, pelos pesquisadores associados à Reading School (Londres), tais como Buckley e Casson (1976), Dunning (1980), Casson (1982), Rugman (1980-1981), Hennart (1982), dentre outros, além dos trabalhos posteriores de Buckley e Casson (1992). (HILAL & HEMAIS, 2012).*

Más tarde, en 1959, viene una de las primeras iniciativas de la explicación sobre las razones que llevan a una empresa para iniciar el proceso de internacionalización.

La teoría titulada **La Teoría del Crecimiento de la Firma**, desarrollado por el economista estadounidense Edith Penrose que también tenía influencia directa en el desarrollo del paradigma ecléctico. Ha afirmado la citada economista que en el desarrollo de los estudios sobre la existencia de factores que promueven el crecimiento y los posibles factores limitantes para esta tasa de crecimiento, los cuales, de acuerdo con Penrose en 1959 son inherentes a la naturaleza de los negocios, la autora formuló la siguiente definición de empresa:

*[...] um conjunto de recursos humanos direcionados à produção eficiente de bens e serviços a serem oferecidos no mercado, que para satisfazer seu ímpeto natural de sobrevivência buscam a expansão, em especial por meio da diversificação, a qual por sua vez contribui para eliminar eventuais restrições ou limites ao seu próprio crescimento. (PENROSE, 2006, p. 19)*

Sobre la base de la definición anterior, se puede inferir que a medida que la empresa crece naturalmente sus límites de compañía se amplían hasta el punto de que ésta comience a operar en los mercados extranjeros, comenzando el proceso de internacionalización según PENROSE<sup>218</sup>. A este respecto, PENROSE afirma que:

*Boa parte da análise do crescimento das firmas como a que apresentei parece de modo geral aplicar-se igualmente bem à expansão de investimentos externos diretos em sua forma contemporânea – nos quais os processos de crescimento, o papel do aprendizado, a teoria da expansão baseada em recursos internos, humanos e de outra natureza, o papel da administração, a diversificação da produção, o papel das fusões e das aquisições são todos relevantes. (PENROSE, 2006, p. 21)*

Otra contribución a la formulación de la Teoría Ecléctica fue formulada en 1960 por el

<sup>218</sup> PENROSE, E. **A Teoria do Crescimento da Firma**. Rio de Janeiro: Editora Guanabara Koogan, 2006.



economista canadiense, Stephen Herbert Hymer, que ya se ha mencionado. Según Dunning y Rugman (1985), la contribución de Hymer se ha considerado tanto como el resultado de un concepto pionero como punto de partida en los estudios sobre las teorías de las empresas multinacionales y la inversión extranjera directa.

Según los autores, el gran aporte de Hymer residía en el análisis y la interpretación de las operaciones multinacionales de inversión extranjera directa, es decir, la transferencia de capital, tecnología y conocimientos entre sus unidades establecidas en diferentes naciones, mientras se mantiene la propiedad de estos activos como mecanismo por el que las empresas se extienden los límites de su mercado para el extranjero. En consecuencia, el IDE se considera como una extensión internacional de la teoría de crecimiento de las empresas.

En este contexto es la observación de Dunning y Rugman en la visión Hymer sobre la inversión extranjera directa y la empresa multinacional:

*A característica singular do IDE é um mecanismo pelo qual a multinacional mantém o controle de atividades produtivas fora de suas fronteiras nacionais, isto é, IDE significa produção internacional. Segundo esta visão, o IDE é mais do que um processo pelo qual os ativos são trocados internacionalmente. O grande insight de Hymer foi focar a atenção sobre a multinacional como uma instituição para a produção internacional, ao invés de um intercâmbio internacional. (DUNNING; RUGMAN, 1985, p. 228)*

Estudios de Hymer también merecía atención de KINDLEBERGER<sup>219</sup> que destaca con varias publicaciones académicas en el campo de la Economía Internacional, que concluyó:

*[...] para que a firma estrangeira tenha condições de superar a vantagem de empresas locais em um determinado mercado externo, é necessário possuir uma vantagem específica própria - que pode ser tecnologia, patente, recursos financeiros, técnicas de produção e comercialização e gestão, dentre outras - que não é de propriedade das concorrentes estabelecidas naquele mercado. (KINDLEBERGER, 1966, p. 423)*

En este sentido, se puede inferir que una empresa extranjera puede ofrecer sus productos en los mercados extranjeros, debido a sus ventajas específicas, a través de las exportaciones, pero sólo si la relación entre los beneficios y los costos de la distancia de funcionamiento supere

---

<sup>219</sup> KINDLEBERGER, C. P. *American Business Abroad: Six Lectures on Direct Investment*. New Haven: Yale University Press, 1969.

la rentabilidad obtenida con la inversión directa en el extranjero, de lo contrario la empresa elegiría a establecerse en el mercado de consumo en sí.

Según GONÇALVES *et. al.*<sup>220</sup> (1998, p 134-138) sobre la base de Hymer.:

*[...] a realização de investimentos diretos no exterior, passou a ser analisada sob o enfoque da Teoria da Internacionalização da Produção, que explica o investimento em função do diferencial de rentabilidade, entre as operações de investimento direto no país de origem e no exterior. O cálculo deste retorno é efetuado com base na interação entre em um conjunto de características específicas (vantagens de propriedade de um determinado ativo) da firma potencial investidora e de um grupo de fatores específicos (características relacionadas à localização do mercado) da economia com na qual será realizado o investimento. (GONÇALVES *et. al.* 1998)*

Hymer, para analizar los movimientos de capitales internacionales por la empresa multinacional, la transferencia de activos resultantes de las propias ventajas específicas de la empresa con el fin de controlar las actividades de producción en los mercados extranjeros, sin duda contribuyó a la comprensión y caracterización de este flujo de activos y intra empresa como para el futuro desarrollo de los conceptos y teorías de la inversión extranjera directa y las empresas multinacionales.

Según DUNNING<sup>221</sup>, John McManus en un capítulo titulado “La Teoría de la Firma Internacional”, escrito en 1972<sup>222</sup> también ha demostrado claramente las ventajas de la propia empresa para el control de la producción en los mercados extranjeros al afirmar que “*el crecimiento de las empresas multinacionales refleja los beneficios de la función de coordinación de la firma a través de fronteras nacionales*” continua afirmando DUNNING.

Posteriormente, BUCKLEY & CASSON<sup>223</sup> presentaron un nuevo aporte teórico sobre la internacionalización de la empresa, que también fue absorbido por Dunning y se incluye como el segundo trípode Teoría Paradigma Ecléctico. Según los autores, la decisión de una empresa acerca de lo que debe ser el mejor estrategia de internacionalización depende de la evaluación de los costos de transacción (que son los costos asociados con la opción de vender en mercados extranjeros) frente a la llamada correspondiente a la decisión de invertir en el

<sup>220</sup> GONÇALVES, R; PONTES, J.K.; COIMBRA, M.C. *Economia política das relações internacionais brasileiras*. Rio de Janeiro: Editora UFRJ, 2008.

<sup>221</sup> DUNNING, J. H. *Multinational Enterprises and the Global Economy*. London: AddisonWesley Reading, 1993.

<sup>222</sup> Capítulo escrito por John McManus consta en el libro *A Firma Multinacional e o Estado Nação*, organizado por Giles Pacquet y publicado por Collins and Macmillan, Toronto, pp. 66-93, 1972. Traducción libre del autor.

<sup>223</sup> BUCKLEY, P.J.; CASSON, M. *The future of the multinational enterprise*. London: Macmillan, 1976.

extranjero, los costos que se llamaban La internalización de costes.

De acuerdo con la primera estrategia, la empresa optó por la internacionalización a través de las exportaciones, es decir, la empresa ofrecerá sus productos en los mercados extranjeros a través de terceros (importadores) establecidas en el extranjero. Con la adopción de esta estrategia, por lo tanto, la Sociedad incurrirá en diversos gastos relacionados específicamente con las operaciones internacionales de sus productos, tales como:

- \* Prospección de posibles socios (agentes o importadores).
- \* Obtención de información personal, financiera y comercial acerca de la pareja seleccionada.
- \* Preparación de la representación o el contrato de compra y venta.
- \* Entrega de bienes en el extranjero (flete y seguro).
- \* Los gastos de cualquier disputa con la pareja y / o de los consumidores locales en el mercado externo, así como para tratar de garantizar que los productos vendidos no son objeto ejemplares por el socio local en ese mercado.

A modo de *e.g.*, algunos de los costos que la empresa incurre al optar por hacer una inversión directa en el extranjero son:

- \* Preparación de la inscripción de la sucursal o filial en el mercado externo.
- \* Adquisición de terrenos y la construcción de instalaciones de producción en el mercado externo (*Greenfield Projects*).
- \* Fusión o adquisición con empresas locales.
- \* Adquisición de insumos, partes, componentes, maquinaria y equipo para la producción en el extranjero.
- \* La producción de bienes en los mercados extranjeros.
- \* Registro de patentes, entre otros.

En este sentido, la Teoría de Internalización de BUCKLEY & CASSON postula que para tomar la decisión más ventajosa para los líderes de negocios de la empresa a evaluar los costos relativos de la opción de exportar sus productos a los mercados extranjeros, *vis -à -vis* los costos de la internacionalización es a través de la inversión directa en los mercados extranjeros. La decisión de la empresa de invertir en el exterior se producirá si los costos de las transacciones entre matriz y filial o entre filiales de un mismo grupo eran más bajos que los costos de transacción extra firme, es decir, las operaciones en los mercados internacionales con empresas independientes.

A la inversa, se puede inferir, por lo tanto, que cuando los costos de transacción son más

bajos que los costos de internalización, la decisión de la empresa debe mentir con la opción de comercializar sus productos a través de las ventas al exterior a terceros o a través de la concesión de licencias o franquicias.

Otra perspectiva teórica que ha sido ampliamente utilizada, sobre todo en los últimos años, para explicar los flujos de IED ha sido el conocido paradigma ecléctico de la producción internacional o paradigma OLI (en inglés, *Ownership-Localization-Internalization*) propuesto por DUNNING<sup>224</sup>. Se trata de un enfoque teórico que se va adaptando a nuevas situaciones, integrando nuevos aportes que se realizan desde ámbitos diversos, como de las economías de la aglomeración, el capitalismo de alianzas o la interacción con los procesos de integración.

La existencia de gran variedad de visiones teóricas y su incapacidad para explicar de manera satisfactoria diferentes cuestiones sobre la IED ha motivado la emergencia de un enfoque ecléctico sobre el tema, esto es, una teoría que se nutre de distintas teorías bien articuladas a fin de conciliarlas en un solo enfoque de la IED. Además, es interesante señalar que este paradigma no constituye un modelo teórico en el sentido clásico del término, es decir, de obtener leyes universales, sino más bien el modelo resume las condiciones para establecer los flujos de IED, y crea un marco teórico de carácter bastante general que posibilita las deducciones y comprobaciones de distintas hipótesis. Según DUNNING<sup>225</sup>, para que se produzca un proceso de IED entre países, es necesario que las empresas posean tres tipos de ventajas: 1) de propiedad — *Ownership*; 2) de internalización — *Internalization*; y 3) de localización — *Localization*.

Las ventajas de propiedad surgen a partir de los activos intangibles que poseen las empresas y del acceso a ciertos inputs en condiciones ventajosas frente al resto de las empresas, es decir, condiciones financieras especiales, contar con trabajadores altamente cualificados, tamaño de empresa adecuado, acceso a patentes o tecnología propia, que permiten a las empresas ser más competitivas a nivel internacional. Las ventajas de propiedad se pueden considerar estáticas cuando proceden de la posesión de un activo más o menos fijo y dinámicas cuando surgen de la capacidad de gestión de los activos y de la información (conocimiento y tecnología).

Dichas ventajas no están desconectadas de los recursos específicos de los países donde

<sup>224</sup> DUNNING, J. H. "Trade, location of economic activity and the multinational enterprise: A search for an eclectic approach". En OHLIN, B.; HESSELBORN, P.O. y P.M. WIJMAN (eds.), *The International Allocation of Economic Activity*. London: MacMillan, 1977.

<sup>225</sup> DUNNING, J. H. "Re-appraising the eclectic paradigm in an age of alliance capitalism", *Journal of International Business Studies*, vol. 26, n° 3, pp. 461-491, 1995.

se sitúa la empresa matriz, de forma que el propio Dunning parece concluir que las ventajas de propiedad de hoy de las empresas multinacionales son un reflejo de las ventajas de localización de ayer de sus países. De ahí la importancia que pueden tener las características del país emisor para explicar los flujos de IED según DUNNING<sup>226</sup>.

Desde un punto de vista teórico, la consideración de este tipo de ventajas supone la consolidación, por un lado, de los conceptos de la teoría de la organización industrial aplicada a la IED y, por otro lado, de las ideas de la teoría neoclásica de la propiedad privada de los retornos de la inversión en información (conocimiento y tecnología). El valor de la información es generada por las multinacionales por medio de nuevos descubrimientos de productos, desarrollo de productos, creación de procesos productivos, creación de mercados y propiedad del conocimiento. Las firmas multinacionales tienen la propiedad de los retornos de estas tecnologías sofisticadas que son transferidas más eficientemente vía canales internos que por medio del mercado.

Por su parte, las ventajas de internalización, aparecen cuando las empresas pueden reducir los costes y el riesgo de las transacciones si los internaliza en lugar de realizar dichas transacciones a través del mercado. Los mercados, al no ser perfectos, suelen generar importantes costes de transacción. Así, las empresas comparan el coste de realizar ellas mismas las transacciones, o bien adquirir dichos servicios en el mercado.

El conocimiento de los mercados imperfectos es la base de la teoría de la empresa multinacional BUCKLEY & CASSON. Producto de estas imperfecciones es que las firmas multinacionales incorporan o reemplazan al mercado como asignador clave de recursos por la creación de un mercado interno dentro de las empresas según DUNNING<sup>227</sup>. Son, por tanto, estas imperfecciones del mercado que da lugar a la internalización producto de su ventaja de la posesión de propiedad. Las ventajas de propiedad e internalización de que pueden disponer las empresas multinacionales suelen ser el resultado de imperfecciones en el mercado de productos y de factores.

Por lo que concierne al primer tipo de imperfecciones, resulta interesante reconocer que las mismas son atribuidas a la existencia de barreras de entrada, diferenciación de productos y mercados segmentados. En aquellas actividades donde sea posible lograr un alto nivel de diferenciación técnica específica, producto de la I+D, o se disponga de una amplia experiencia

<sup>226</sup> DUNNING, J. H. "The eclectic paradigm of international production: a personal perspective". En C. N. Pitelis y R. Sugden (eds). *The Nature of the Transnational Firm*, p. 117-136, 1991.

<sup>227</sup> DUNNING, J. H. "The European internal market programme and inbound foreign direct investment, Part I and Part II". *Journal of Common Market Studies*, vol. 35, pp. 1-30 y pp. 189-223, 1997.

en el sector con organizaciones más adaptadas a las necesidades de la demanda o marcas con alta fidelidad por parte de los clientes, las firmas multinacionales tendrán más posibilidades de generar IED, creando al mismo tiempo barreras de entrada que van a dificultar o impedir que otras empresas del mismo sector del país anfitrión se incorporen a la industria afirman BUCKLEY & CASSON<sup>228</sup>.

Respecto a las imperfecciones en los mercados de factores, las multinacionales tienen mayores facilidades para acceder a los mercados financieros que las empresas nacionales del país de destino. Por otra parte, podrían acceder a mercados del trabajo de menor coste, aunque esta variable está influyendo cada vez menos en las decisiones de localización. Los mercados financieros son más perfectos que los mercados de bienes y factores según LESSARD<sup>229</sup>.

Sin embargo, la evidencia acumulada tiende a sugerir que hay imperfecciones en el mercado financiero y también ventajas para las multinacionales en internalizar transacciones financieras, todo esto como un medio para reducir el riesgo de la inversión y aminorar las barreras que tienen las multinacionales para transferir flujos de capitales.

El último tipo de ventajas consideradas en el paradigma OLI, las denominadas ventajas de localización, son características de la zona donde se puede instalar la nueva empresa y recoge la influencia de factores espaciales. Según sea la motivación de la IED, los factores que actúan como atracción pueden ser diferentes.

Así, si la IED busca nuevos mercados será importante la capacidad de absorción del país anfitrión o la existencia de barreras proteccionistas que impiden abastecer dichos mercados a través de exportaciones. Si la IED tiene por objetivo mejorar la eficiencia de la empresa, puede buscar rebajar los costes de producción, como los laborales o los de transporte. Si lo que necesita es acceder a factores de producción escasos en el país de origen, entonces es la propia dotación de dichos recursos el elemento que actúa como motivación de IED.

Costes de mano de obra, energía, recursos de capital o mercados protegidos contribuyen para crear mercados específicos atractivos para empresas multinacionales. En todos los casos anteriores, pero especialmente en los dos primeros, la proximidad cultural y la disponibilidad del factor trabajo cualificado constituyen elementos fundamentales para la atracción de inversión extranjera directa señalan AGHION & HOWITT; DUNNING<sup>230</sup>.

<sup>228</sup> BUCKLEY, P.J.; CASSON, M. *The future of the multinational enterprise*. London: Macmillan, 1976.

<sup>229</sup> LESSARD, J.L. *Inversiones extranjeras en Bolivia: un aporte crítico*. La paz: Editorial Universidad Mayor de La Paz, 2012.

<sup>230</sup> AGHION, P.; HOWITT. *A model of growth through creative destruction*. *Econometrica*, v. 60, n. 2, p. 323-351, 1992; DUNNING, J.H. *Explaining international production*. London: London Unwin Hyman, 1988.

En el enfoque OLI, mientras que las ventajas de propiedad ayudarán a decir qué empresas proveerán un mercado extranjero, las de localización permitirán determinar si es mejor realizar la producción en el país de origen o de destino; la internalización determinará por qué las empresas usarán las ventajas de propiedad por sí mismas en un mercado extranjero, y no por medio de alquilar o vender dichas ventajas.

El paradigma ecléctico de la producción internacional indica que no basta que un país tenga recursos naturales, mano de obra barata o mercados atractivos para que se produzca la IED, es necesario también que las empresas que inviertan en él sean propietarias de ciertas técnicas, habilidades y recursos que a otras empresas no les resulte fácil obtener. Hará también falta que las empresas extranjeras obtengan beneficios al llevar por sí mismas las actividades a otros países y que dichos beneficios sobrepasen a los de vender o alquilar sus ventajas privadas a empresas locales afirman BUCKLEY & CASSON; DUNNING<sup>231</sup>.

Algunos autores como, por *e.g.*, ITAKI<sup>232</sup> critican este enfoque basándose en tres cuestiones. Primero la redundancia teórica de la “ventaja de propiedad” por dos razones: se origina de la internalización e integración y ésta no tiene en cuenta el coste de su adquisición. Segundo, la inseparabilidad de la “ventaja de propiedad” de la “ventaja de localización” porque las ventajas de propiedad en un país puede perderla en otro y viceversa, ya no se puede decir que se tiene una ventaja de innovación en un producto sin tener en cuenta los costes asociados, y como éstos son diferentes en cada país.

Si bien, se puede medir las ventajas en forma conjunta, su medición separada no es posible. Por último, la ambigüedad de la ‘ventaja de localización’ porque en la teoría ecléctica siempre se habla en términos monetarios en lugar de hablar en términos reales, lo cual se debe a la indiferencia de la teoría ecléctica de distinguir entre los precios nominales y los reales.

Frente a estas críticas, DUNNING en su publicación “El Paradigma Ecléctico de la Producción Internacional: Un Nuevo Planteamiento y Algunas Posibles Ampliaciones”, defiende el paradigma ecléctico sugiriendo posibles ampliaciones. Acepta que el paradigma ecléctico sólo tiene un poder limitado para explicar o predecir ciertos tipos de producción internacional, esto se explica por su generalidad.

---

DUNNING, J.H. *Globalization and the theory of MNE activity*. Department of Economics, University of Reading, 1999. (Discussion Papers in International Investment and Management, 264).

<sup>231</sup> BUCKLEY, P.J.; CASSON, M. *The future of the multinational enterprise*. London: Macmillan, 1976; DUNNING, J.H. *International production and the multinational enterprise*. London: George Allen & Unwin, 1981.

<sup>232</sup> ITAKI, N.P. *Foreign direct investment in developing countries and growth: a selective survey*. **The Journal of Development Studies**, v. 34, n. 1, p. 1-34, 2004.

No obstante, defiende que cuanto mayor es el coste de transacción percibido por fallos del mercado, las empresas multinacionales tienden a explotar sus ventajas competitivas a través de la producción internacional y no por acuerdos contractuales con empresas extranjeras. Si la capacidad para crear un activo en particular y el derecho a su uso puede difundirse a un coste cero, entonces la producción internacional es poco probable. La hipótesis de minimización del riesgo sostiene que, en igualdad de condiciones, las empresas prefieren diversificar la cartera geográfica de sus inversiones.

Finalmente concluye afirmando que la teoría ecléctica sigue siendo un marco general sólido para explicar y analizar no sólo el fundamento económico de la producción económica, sino muchos temas de impacto y de organización en relación a la actividad de las empresas multinacionales según DUNNING<sup>233</sup>.

Con todo, el enfoque OLI pese a ser correcto, debe ser replanteado ante el nuevo escenario del capitalismo de alianzas afirma DUNNING<sup>234</sup>. Es decir, pese a que los postulados de la configuración OLI continuarán siendo válidos, están cada vez más influenciados por la producción en colaboración y los acuerdos de transacciones entre empresas. A fin de aclarar el nuevo planteamiento Dunning hace referencia a las estrategias de salida y de llamada de Hirschman. En la primera estrategia, tal como se señala en el tema de internalización, la empresa busca protegerse de los fallos del mercado integrándose verticalmente (internalizando).

Por el contrario, en una ‘estrategia de llamada’ la empresa, intentará mantenerse en el mercado tratando de resolver los fallos del mercado a través de acuerdo cooperativos. Si los costes de transacción disminuyen, las alianzas o redes podrían entonces sustituir al IED; pero ésta última seguirá siendo necesaria cuando la empresa quiera entrar directamente en una red. Además, como el mismo Dunning señala, algunos beneficios de las actividades productivas internacionales sólo pueden realizarse efectivamente por medio del control jerárquico pleno, es decir, de la IED; lo mismo sucede para el caso de buscar mantener las ventajas específicas asociadas con las operaciones multinacionales.

<sup>233</sup> DUNNING, J.H. *Globalization and the theory of MNE activity*. Department of Economics, University of Reading, 1999. (Discussion Papers in International Investment and Management, 264).

<sup>234</sup> DUNNING, J.H. *International production and the multinational enterprise*. London: George Allen & Unwin, 1981.



### 3.2.7 - IED vertical versus IED horizontal

Se pueden identificar dos principales argumentos a favor explicación de la aparición de las empresas transnacionales. En primer lugar, se destacan autores como HELPMAN<sup>235</sup> y HELPMAN & KRUGMAN<sup>236</sup> que buscan explicar la inversión directa vertical. Este tipo de inversión tiene principal característica es la fragmentación de la producción en etapas (producción acción), tomando ventaja de las diferencias entre la proporción de factores de producción cada país.

La segunda línea, desarrollado por autores como BRAINARD; MARKUSEN; MARKUSEN & VENABLES<sup>237</sup>, analiza las inversiones horizontales, es decir, plantas químicas líneas transnacionales de producción (la producción final de bienes) similares en países similares en el mercado, los ingresos y la apropiación de factores de producción.

Los insertos de los vínculos entre la IED y la teoría del comercio internacional se exponen más ampliamente con el fin de verificar la forma en que se integran en pensamiento actual sobre los flujos comerciales internacionales.

### 3.2.8 - IED vertical y la teoría do comercio internacional

En este caso, las actividades de las empresas se clasifican en dos categorías principales. El primero se refiere a las actividades de las sedes que incluyen servicios financieros, de investigación y desarrollo, la ingeniería, la reputación, las marcas y la gestión empresarial en general. El segundo se refiere a las actividades de producción en el sentido estricto que, a su vez, puede subdividirse en actividades que beneficiarse de los rendimientos crecientes a escala, tanto la cantidad (de bienes intermediarios) y aguas abajo (productos terminados).

---

<sup>235</sup> HELPMAN, E. "A simple theory of trade with multinational corporations". *Journal of Political Economy*, v. 92, p. 451-471, 1984.

<sup>236</sup> HELPMAN, E.; KRUGMAN, P.R. *Market structure and foreign trade*. Cambridge: MIT Press, 1985.

<sup>237</sup> BRAINARD, S.L. "A simple theory of multinational corporations and trade with a trade-off between proximity and concentration". 1993b. (*NBER Working Paper*, 4269); MARKUSEN, J.R. "The boundaries of multinational firms and the theory of international trade". *Journal of Economic Perspectives*, n. 9, p. 169-189, 1995; MARKUSEN, J.R.; VENABLES, A.J. "Multinational production, skilled labor, and real wages". 1996. (*NBER Working Paper*, 5483); MARKUSEN, J.R.; VENABLES, A.J. "Multinational firms and the new trade Theory". *Journal of International Economics*, v. 46, p. 183-203, 1998; MARKUSEN, J.R.; VENABLES, A.J. "The theory of endowment, intra-industry, and multinational trade". *Journal of International Economics*, n. 52, p. 209-234, 2000.

La IED se explica en términos de las asimetrías en la proporción de los factores entre los países basados en los modelos de ventaja comparativa con dos países, dos bienes y dos factores de producción, con productos diferenciados y de ingresos aumentando la escala afirman HELPMAN, 1984; HELPMAN & KRUGMAN<sup>238</sup>. Caso de los países son idénticos en cuanto a la dotación de factores, no hay IED comercio vertical o intersectorial, pero sólo para el comercio infra-sectorial de productos diferenciados.

En caso de diferencias en la dotación de factores, las empresas el sector de bienes diferenciados pueden aprovechar el diferencial de precios factores, la localización de su sede en el país donde el capital es más abundante (Barato) y al mismo tiempo, las actividades de producción en otro país.

Si las diferencias en las dotaciones de factores exceden ciertos límites, el país abundante en capital puede especializarse en la producción de bienes de capital-intensiva y convertirse en un importador neto de todas las variedades de productos diferenciada y homogénea. En consecuencia, cuando los países son muy diferentes en términos de dotación relativa de factores, la posibilidad de que las empresas inviertan en el extranjero pueden invertir las estructuras comerciales.

Habría IED vertical cuanto mayor es las diferencias en las dotaciones de factores entre los países que la inversión genera en el comercio de los productos finales adicionales de las filiales extranjeras de empresas matrices o empresas de terceros en el país de origen. Además, genera transferencias dentro de la empresa de servicios y, o, en la sede de los bienes intermedios por sus filiales en el extranjero.

Esta teoría se puede aplicar sobre todo el flujo vertical de la inversión entre países desarrollados y subdesarrollados. Se supone que los productos de los productores finales son diferenciados y homogéneos, que se clasifican por orden descendente de acuerdo a su uso intensivo de capital y, en principio, no hay los costos de transporte y otras barreras al comercio. Los precios de los factores serán decisivos en la elección de la ubicación de la sede de las empresas y de la producción<sup>239</sup>.

---

<sup>238</sup> HELPMAN, E. *A simple theory of trade with multinational corporations*. *Journal of Political Economy*, v. 92, p. 451-471, 1984; HELPMAN, E.; KRUGMAN, P.R. *Market structure and foreign trade*. Cambridge: MIT Press, 1985.

<sup>239</sup> Se supone que los productos de los productos finales diferenciados y homogéneos son priorizados orden decreciente según su capital intensivo y, en un principio, no hay los costos de transporte y otras barreras al comercio. Los precios de los factores que serán decisivos para elección de la ubicación de la sede de las empresas y de la producción.

### 3.2.9 - La IED horizontal y la teoría del comercio internacional

Horizontales empresas transnacionales producen el mismo bien o servicio en varias plantas en diferentes países, en el que cada planta que sirve para organizar el mercado, con la producción local. Estas inversiones horizontales surgen siempre que los costes fijos de nivel de la empresa y los costes y las tarifas eran lo suficientemente altas según HORSTMANN & MARKUSEN<sup>240</sup>.

Además, también surgen cuando hay grandes economías de escala en términos de economías pequeñas y empresa de escala a nivel de planta industrial<sup>241</sup> afirma BRAINARD<sup>242</sup>. En este caso, puede ser comprobar, por un lado, una relación de sustitución entre el comercio y la IED, como El mercado objetivo se sirve a través de la producción local y no a través de la exportación.

Este tipo la IED horizontal puede ser usado para explicar los flujos comerciales entre todos países del mundo, sin embargo, es más factible en los países que tienen gran mercados. Además, también hay IED intraindustria o comercio intraindustria. En este sentido, la teoría resultaría adecuada para explicar la importancia de la IED en los países desarrollados, no teniendo éxito en su predicción de los flujos comerciales que serían reemplazados por IED. En realidad introduciría un elemento de complementariedad entre la IED y el comercio internacional.

### 3.2.10 - IED vertical y horizontal y el comercio internacional

Esta sección es un intento de unificar las dos líneas de explicación de la aparición de la transnacional. Las IED vertical y horizontal surgen como casos especiales de un modelo más general de dos países, dos bienes y dos factores de producción sin movilidad internacional, en

---

<sup>240</sup> HORSTMANN, I.J.; MARKUSEN, J.R. *Endogenous market structures in international trade. Journal of International Economics*, v. 32, p. 1-2, 109-129, 1992.

<sup>241</sup> Las economías de escala a nivel de empresa aparecen cuando factores como la investigación y el desarrollo puede ser aprovechado por la sociedad matriz en un nuevo país, lo que facilita su producción y que significa una ventaja relativa sobre las empresas nacionales. Las economías de escala en la producción a nivel industrial planta se producen cuando se centra en un sola planta, menor será el coste unitario.

<sup>242</sup> BRAINARD, S.L. *An empirical assessment of the proximity-concentration trade-off between multinational sales and trade*. 1993a. (*NBER Working Paper*, 4583).

los que uno de los sectores registra los rendimientos crecientes de escala, tanto para la empresa, cuanto de planta industrial.

Esto puesto, las corporaciones transnacionales verticales predominan cuando los países son muy diferentes en cuanto a la asignación de los recursos productivos; mientras que el horizontal sería más común entre los países con idénticas dimensiones y de dotación de factores con moderados o altos costes del comercio afirman MARKUSEN & VENABLES<sup>243</sup>. Como los costes de negociación bajo y créditos para los factores de similares predominan las empresas nacionales. Esto también ocurrió cuando los costos eran el comercio moderada, los créditos relativos a los factores de y países similares difieren significativamente de tamaño.

Asimismo, la importancia de las ventas de las filiales de las empresas transnacionales en comercio internacional tiende a ser más altos en los países en los diferentes países con distintos niveles en términos de factores de asignación, ya que el costo del comercio predominante baja, pero poseía tamaño similar (de las empresas por la integración vertical transnacional).

En el caso de los altos costos del comercio, la proporción de las ventas de las filiales de las empresas transnacionales en relación con las exportaciones totales serán mayores cuando los países son similares, tanto en la dotación relativa de factores como el tamaño, principalmente empresas por la integración horizontal transnacional.

Por último, cabe señalar que la liberalización de la IED también podría tomar, como la liberalización, un aumento en el volumen del comercio y la igualación de los precios de los factores. Por lo tanto, la IED puede ser un complemento del comercio, tanto en volumen como en bienestar.

Por otro lado, la IED se puede presentar de manera vertical u horizontal, efectuándose la primera en una industria fuera del país que provee insumos a las operaciones domésticas de la compañía, o una empresa fuera del país que vende la producción de las operaciones domésticas de la compañía. Para el segundo tipo, la inversión se dirige a la misma industria, como si la empresa operara en el mercado local. De esta manera, este flujo de capitales entre países ha sido abordado desde enfoques teóricos parciales tratando de explicar sus determinantes y su localización, pese a ello no existe una explicación consensuada de los patrones desencadenantes de este fenómeno según DÍAZ<sup>244</sup>.

<sup>243</sup> MARKUSEN, J.R.; VENABLES, A.J. “*Multinational production, skilled labor, and real wages*”. 1996. (*NBER Working Paper*, 5483).

<sup>244</sup> DÍAZ, R. “**Un estudio descriptivo de la inversión extranjera directa en España y su distribución territorial**”. Santiago de Compostela: Universidad de Santiago de Compostela, Departamento de Fundamentos del Análisis Económico e Historia e Instituciones Económicas, pág. 1-26, 2003.

### **3.2.11 - Las nuevas teorías - la evolución del pensamiento económico en materia de IED**

La Teoría de los Mercados Contestables (TMC) tiene sus orígenes con John Clark (1880) para analizar la competencia potencial como factor limitante de los monopolios. Bain (1962, 1968), a su vez, analiza las barreras de entrada para los competidores potenciales y, por tanto, la TMC identifica la configuración de la estructura industrial eficiente: entrada gratuita e ilimitada, la empresa participante se evalúa por la rentabilidad de los precios antes de la entrada en el mercado, no hay costos de salida (costo hundido).

Estos supuestos deben estar dentro de un entorno viable y sostenible. Esta idea de contestabilidad perfecta propuesto por BAUMOL *et. al.*<sup>245</sup> ha sufrido duras críticas respecto a la selección natural de una configuración eficiente, la estatalidad del modelo de mercados dinámicos opuesta a la revolución deseada dentro de un nueva OI (Organización Industrial), así como la pasividad de las empresas del mercado con las empresas que ingresan, sin embargo, ayudó a establecer la política de defensa de la competencia comercial de EE.UU. en los últimos tiempos.

La idea defendida por Baumol, Panzar y Willing (1986) sobre la TMC se basa en los avances teóricos en los estudios econométricos (previsión económica), las simulaciones (Teoría de Juegos ) y el desarrollo político, ya que estos autores, una revolución en OI, puesto que ordena el grado de desempeño de las empresas teniendo en cuenta las imperfecciones del mercado. Sheperd (1984), por otro lado, ver la TMC como una unificación de OI y la entrada ultra gratuita de las empresas como un estándar normativo más que cuestionable.

La Teoría de los Costes de Transacción (TCT) se inicia con un artículo de Ronald Harry COASE<sup>246</sup> (1937), que se trataba de los costos de producción y transacción de acuerdo a su magnitud en las decisiones de los agentes económicos, a pesar de que sabían que estos costos de transacción eran ignorados.

Para ello, hay que conocer la naturaleza y los factores determinantes de los costos de transacción (racionalidad limitada, la complejidad y la incertidumbre, el oportunismo y la especificidad de los activos, etc.). Teniendo en cuenta estos factores las empresas enfrentan costos de contratación utilizando como medio de ejecución del contrato.

<sup>245</sup> BAUMOL, W.J.; PANZAR, J.C.; WILLING R.D. *Contestable Markets and the Theory of Industry Structure*. San Diego: Harcourt Brace Javanovich, 1986.

<sup>246</sup> COASE, R.H. "The Nature of the Firm". *Economica N.S.*, 4, Noviembre. Traducción française: "La nature de la firme". *Revue Française d'Economie*, II, 1937 en 1987.

De acuerdo con la naturaleza de los contratos se ajustan a sus necesidades temporales de la producción y el mercado demandante la empresa definirá qué mejor medio de contratación (contratos condicionales, a corto plazo y la relación secuencial de autoridad) que maximiza su crecimiento.

Por otra parte, en función de los tipos de operaciones realizadas por empresas COASE<sup>247</sup> (1960) analiza las estructuras de gobierno destinadas a garantizar la ejecución de las operaciones, a saber: la gobernanza por el mercado, la transacción trilateral y específica (que tienen en cuenta la frecuencia de inversión, la integración vertical de la infra-empresa). Otro factor importante a considerar es la naturaleza de los bienes y de su asignación se dará debido a las características específicas de la transacción y de la producción de una empresa en determinado *locus* industrial.

Este marco teórico tiene como función primordial para definir los mejores costos de transacción o costos de las transacciones más eficientes que una empresa tiene un desempeño satisfactorio y sostenible en el tiempo. Por lo tanto, la naturaleza de los activos es de importancia fundamental en esta estructura: la especificidad de la ubicación, el capital humano y físico y los activos dedicados.

Para demostrar la veracidad de TCT afirma el COLEGIO DE ECONOMISTAS DE MADRID<sup>248</sup> apud MONTEVERDE & TEECE (1994) encontraron en el estudio de los patrones de comercio de Ford y General Motors, en relación con los productos de automoción, modelo de decisión gerencial sobre la base de la planificación estratégica y comportamiento infra-industrial. Por lo tanto, las posibles aplicaciones de TCT se pueden ver tanto en la defensa de la competencia y de la regulación económica de las empresas en el mercado.

El economista SCHUMPETER presenta una teoría de la competencia de la empresa con sede en constante búsqueda de diferenciación y estrategias deliberadas que mejoren las ventajas competitivas que conducen a obtener los beneficios del monopolio, incluso si es temporal por la empresa. Esta unidad es el modelo schumpeteriano de la competencia en el mercado con su *locus*. Para Schumpeter, la competencia es un proceso activo de crear espacios y oportunidades económicas en un proceso endógeno continuo y de diversidad. Eso, a su vez, se llevará a cabo por medio de innovaciones, estas percibidas como el nivel de creación de múltiples espacios económicos nuevos y diferentes, lo que se traduce en la estrategia de la diversidad y de la variedad tecnológica.

<sup>247</sup> COASE, R.H. "The Problem of Social Cost". *Journal of Law and Economics*, 3, 1960.

<sup>248</sup> COLEGIO DE ECONOMISTAS DE MADRID. "Privatizaciones y desregulación en la economía española". *Revista Economistas*, n° 63, octubre, Madrid, 1994.

Por lo tanto, la dinámica industrial sería la suma de las estrategias competitivas y estructuras de mercado, tanto interconectada como cambiante. Por lo tanto, la apropiación de los beneficios y lucros son un desequilibrio (casi-renta) que tiene poca o ninguna relación causal con la magnitud del capital empleado en una empresa exitosa. Dicho esto, se necesita una convergencia paralela entre el concepto de monopolio y la competencia de la empresa.

NELSON<sup>249</sup> ha reformulado el concepto de competencia schumpeteriana a través de un enfoque evolutivo que aboga por que la trayectoria de una empresa en una industria depende de los cambios endógenos en la búsqueda de innovaciones tecnológicas. Esta mutabilidad o organicidad de la empresa por procesos endógenos en la búsqueda de innovaciones permiten la selección natural por el mercado. Por tanto, el análisis unidireccional de la trayectoria de una empresa en el tiempo no es satisfactorio.

Dentro de este modelo de pensamiento económico neoschumpeteriana la predicción económica (econofísica) proporciona posibles soluciones que son lo más cercano a la realidad de la dinámica de comportamiento de los procesos de negocio en un ambiente de reformulación y desequilibrios continuos que llevan a la misma a una trayectoria de cambios a lo largo del tiempo dentro de una estructura industrial teniendo en cuenta las externalidades.

Varios factores contribuyeron al crecimiento de la IED en los últimos años décadas. El rápido desarrollo tecnológico y la afirmación y expansión de una potencia global (EE.UU.) puede ser citada como un *e.g.* Como imperfecciones de los modelos teóricos del comercio internacional ya conocidos está la incapacidad de la teoría tradicional del comercio en la explicación de los flujos internacionales de capital.

Esta teoría se basa en supuestos inadecuados a la realidad de las empresas transnacionales, como competencia perfecta, sin costos de transacción, información perfecta y sin costes, la inmovilidad de los activos internacionalmente y no tiene en cuenta todos los posibles tipos de motivación para realizar la IED.

En consecuencia, las nuevas teorías, con supuestos más realistas, comienzan a desarrollar<sup>250</sup>. La primera teoría, generalmente llamada organización industrial, ha sido desarrollada por el economista canadiense Hymer (1960). Este autor caracteriza la IED como

---

<sup>249</sup> NELSON, R. “*Competing for foreign direct investment: efforts to promote nontraditional FDI in Costa Rica, Brazil, and Chile*”. *Studies in Comparative International Development*, vol. 40, n° 1, pág. 3-28, 2005.

<sup>250</sup> Las nuevas teorías del comercio internacional provino de los años 80, para incorporar factores medida que las economías de escala y diferenciación de productos en el análisis de las características del comercio entre países. Estas nuevas teorías se basaban en la hipótesis de competencia monopolista para Chamberliana explicar la existencia de comercio intra industria (HELPMAN & KRUGMAN, 1985; KRUGMAN, 1981).

una estrategia en la que las empresas transnacionales oligopolizadas tratan de ejercer y aumentar su poder de mercado mediante la eliminación de la competencia en ámbito espacial internacional. La eliminación de la competencia se lleva a cabo a través de la creación de barreras de la referencia relativa a la existencia de activos específicos de las empresas como los conocimientos cómo, diferenciación de productos, el acceso privilegiado a las fuentes de crédito, etc.

HYMER<sup>251</sup> reconoce la función de la maximización del bienestar de los usuarios privados de las empresas transnacionales, pero anticipa su impacto en el bienestar social de naciones menos desarrolladas como negativo. Esto es debido a la potencia de monopolio de las empresas transnacionales en los procesos de expansión horizontal ya que destinado a la extracción de ingresos relacionados con la existencia de imperfecciones mercado natural en detrimento de los aspectos de mayor eficiencia.

Con este fito, HYMER<sup>252</sup>, en 1976, describe una teoría de la internalización hacia coaseano<sup>253</sup> como una explicación general de la existencia de la empresa visto en la **Figura 01**.

Teniendo en cuenta estas imperfecciones naturales del mercado, la internacionalización de la empresa generaría situaciones de mayor eficiencia. Esta sería la explicación de los procesos de expansión por la empresa vertical, junto con la existencia de ventajas de localización, y el empresa transnacional más que una extensión del espacio internacional fuerzas responsables de la constitución de las empresas, no sólo en la acción propias economías nacionales, pero responsables de la formación de espacial propias economías nacionales s apunta CHANDLER<sup>254</sup>.

---

<sup>251</sup> HYMER, S. H. **Empresas multinacionales: la internacionalización del capital**. Buenos Aires: Ediciones Periferia, 1972.

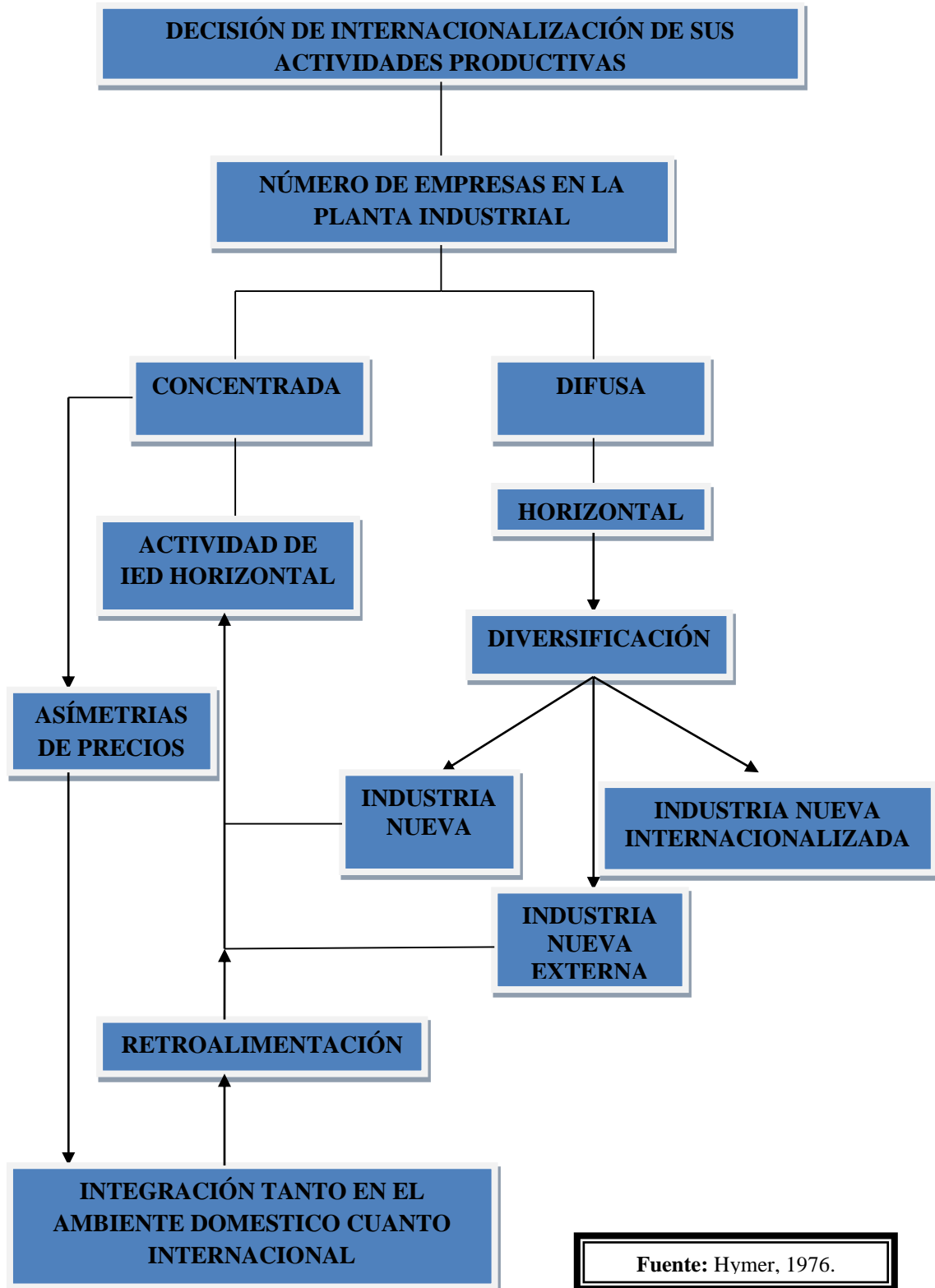
<sup>252</sup> HYMER, S. H. *The international operations of national firms: a study of direct foreign investment*. The MIT Press, United Staes of America (USA), 1976.

<sup>253</sup> Es decir, una empresa que opera en mercados imperfectos, donde el costo de utilizar el mecanismo precios sería positivo, se toma para reemplazar este mecanismo para la asignación de administrativo recursos en los espacios internos a la empresa, el ahorro de recursos mediante la reducción / eliminación de las transacciones. Este concepto fue desarrollado inicialmente en el trabajo de Ronald Harry Coase (1910-2013), escrito en 1937. Conforme Coase, la integración es fundamentalmente una cuestión administrativa y de gestión y, en segundo tecnología. Lo que le permite poner el tema de la integración vertical y horizontal dentro y fuera de las fronteras nacional, como tecnológicamente determinado en un número de diferentes circunstancias (cuando permitir la apropiación de las externalidades positivas entre plantas adyacentes, en respuesta a una monopolio en la producción de bienes intermedios, dada la dificultad de comportamiento monopolista perfectamente discriminar participar en los mercados de ultramar, etc.).

<sup>254</sup> CHANDLER, A.D. "The growth of the transnational industrial firm in the United States and the United Kingdom: a comparative analysis". *Economic History Review*, v. 33, p. 396-410, 1980.



**Figura 01:** Diagrama de Hymer para las ETN



Empresa Transnacional (ETN), por lo tanto, sería el caso de operaciones de la firma multi-planta más allá del espacio nacional para HYMER<sup>255</sup>. Hymer describe lo que es claramente un proceso dinámico e interactivo entre los efectos de la internalización y la estructura del mercado. Internalización en determinado sector industrial determina un número n de empresas en este sector y, por consiguiente, tanto el grado de concentración en la estructura del mercado.

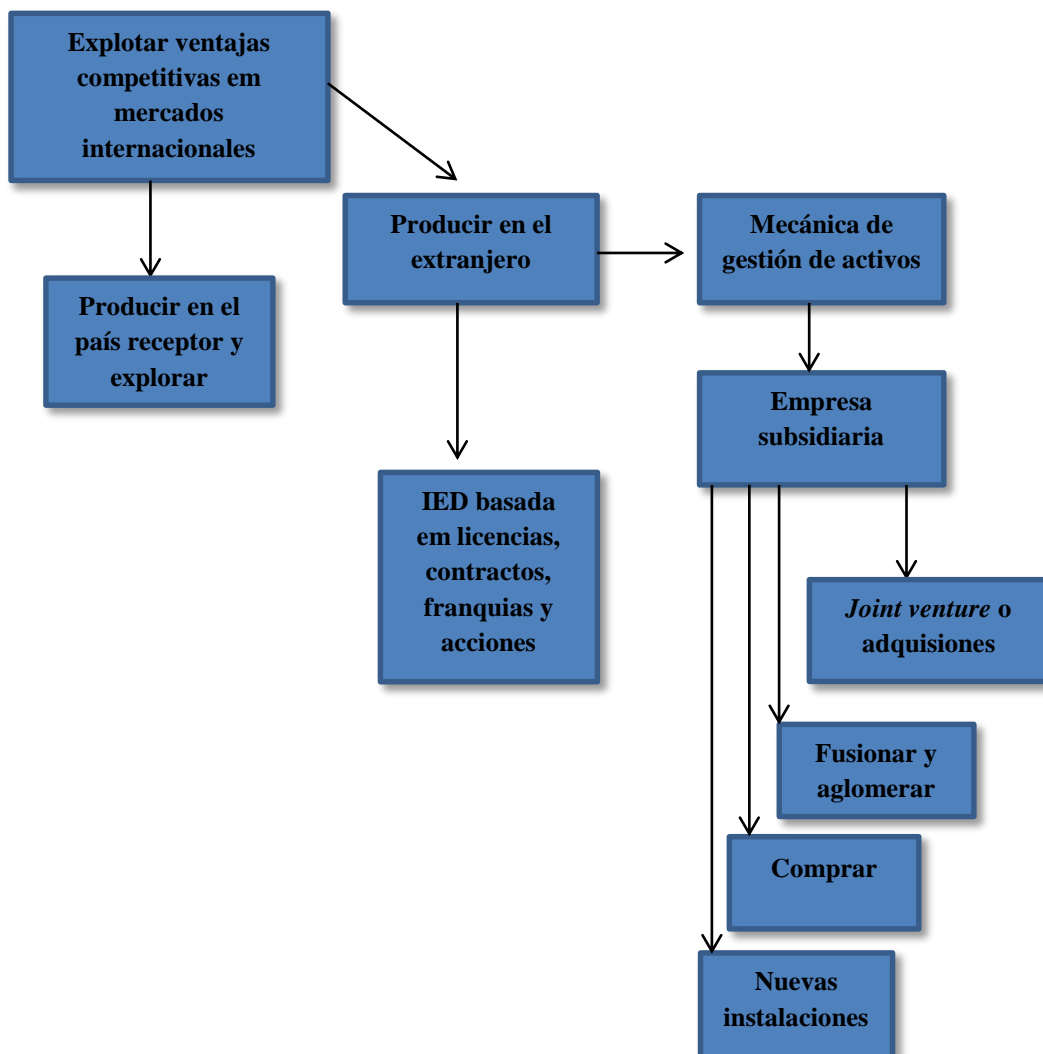
Esto, a su vez, genera una retroalimentación acerca de las posibilidades adicionales de expansión horizontal y vertical de empresa. El árbol de decisión de inversión internacional de una empresa está también expuesta en el llamado diagrama de decisión de DUFÉY *et al.*<sup>256</sup>. DUFÉY *et al.* (1983) explican las posibles actuaciones de las empresas en función de sus decisiones de internacionalización con IED (**Figura 02**).

---

<sup>255</sup> HYMER, S.H. “*The large multinational corporation: an analysis of some motives for the international integration of business*”. In: CASSON, M. (Ed.). ***Multinational corporations***. Aldershot: Edward Elgar, 1990.

<sup>256</sup> DUFÉY, G.; MIROS, R. “*Foreign Direct Investment: Theory and Strategic Considerations*”, **Teaching Note** # 10, Michigan: The University of Michigan Press, 1983.

**Figura 02:** El árbol de decisión de inversión extranjera directa (IED).



**Fuente:** Dufey *et. al.*, 1983. Elaboración del autor 2014.

La segunda teoría, llamada teoría de la internalización correcta dijo que, cuya base de referencia es McMANUS (1990) apud MARTÍN & VELÁZQUEZ<sup>257</sup> su foco es básicamente microeconómico y basa su análisis y las conclusiones de existencia de los costos de transacción y externalidades de las empresas.

<sup>257</sup> MARTÍN, C.; VELÁZQUEZ F. J. "Factores determinantes de la inversión directa en los países de la OCDE: una especial referencia a España". *Papeles de Economía Española*, nº 66, pp. 209-219, 1996.

Esta teoría busca demostrar que las imperfecciones en los mercados imperfectos, tales son naturales o causada por la intervención gubernamental excesiva, y que una firma que internalizar las actividades económicas con el fin de minimizar los costos de transacción puede generar resultados que son más eficientes que el propio mercado. Sin embargo, es importante destacar que estos resultados tienen una menor eficiencia que obtenido en un mercado perfectamente competitivo.

Con este objetivo McManus (1990) hace hincapié en que la principal característica de internalización es el control y coordinación de los recursos de los diferentes agentes en diferentes países para maximizar la riqueza que genera. Esta coordinación puede ser IED o por medio de a través de otro tipo de mecanismo, creando una situación análoga a la coordinación de los activos entre regiones dentro de los mismos niveles de riesgo país y las condiciones inestabilidad diferente. El mecanismo más general de control y coordinación economía de mercado es el sistema de precios, que en este caso opera sin costos para los agentes independientes que reaccionan instantáneamente a información incluida en los precios relativos.

Cuando los costos de usar el mecanismo de precios son extremadamente altas, otros mecanismos de control y coordinación deben ser desarrollados. En situaciones en las que los agricultores no son interdependientes capaces de articular sus decisiones de asignación de un proceso descentralizado maximización conjunta de la riqueza, como una situación de falta de aclarar los derechos de propiedad sobre los activos y cuando no es posible corregir estas situaciones, los mecanismos alternativos se debe encontrar a mercado o que funcionan de manera complementaria.

Uno de los mecanismos sería posible establecer contratos legales entre agentes, que regular y limitar las posibilidades de que uno de ellos gana la costa de los demás. Los contratos tienen una duración y sólo se puede cambiar por de común acuerdo entre las partes, sin la flexibilidad otorgada por instantáneas y ajustes continuos del mecanismo de los precios. Inicialmente, hay dos tipos de imperfecciones del mercado probabilidad de internalizar las corporaciones transnacionales. El primer tipo respecto a la existencia de imperfecciones estructurales. Estas imperfecciones son por lo general causada por la intervención del gobierno (*e.g.* sería el transferencias con el fin de aprovechar las diferentes estructuras arancelarias entre las naciones), regulaciones y controles cambiarios y las restricciones a los movimientos de IED.

Las imperfecciones del segundo tipo se relacionan con los problemas de costo transacción causada en gran parte por la información imperfecta o asimétrica de la existencia

de activos intangibles y los problemas derivados de la propiedad precio correcto de los bienes públicos. En este último caso, el orden en firme internaliza minimizar los costos de transacción impuestos por el mercado o fijar precios óptimo para un nivel dado de suministro de bueno. Brevemente, se puede observar que la teoría de la internalización es esencialmente un modelo de equilibrio parcial con el bienestar de maximización privado a un proceso paralelo de aumento de la eficiencia locativa, extendida al contexto de la empresa transnacional.

La tercera corriente, muy relacionada con la anterior escuela, es llamada teoría ecléctica, cuyo principal representante es Dunning (1981, 1993 y 1999)<sup>258</sup>. La diferencia fundamental entre esta teoría y la teoría de la internalización inquietudes eclécticas un intento de consolidar esta teoría, entonces la literatura existente sobre el tema, utilizando conjuntamente referencias de teoría de la organización industrial y de ubicación.

El enfoque, considera Dunning, con ciertas fallas del mercado (la existencia de costes de información y transacción, los agentes de oportunismo y de activos específicos) llevaría a una compañía a optar por la inversión directa y no a otras licencias empresas o de exportación como el modo directo de la entrada en un mercado extranjero. Para entender esta decisión de producción internacional, hay que añadir el aire creada por algunas variables estructurales y coyunturales, como como las características del país y la industria, así como las variables de operación y estrategias específicas de la empresa. En consecuencia, la compañía de seguro puede contar con beneficios diferenciales que se pueden clasificar en tres tipos: las ventajas de propiedad, localización e internalización.

La ventaja de la propiedad depende existencia de activos específicos como las tecnologías productivas o de gestión y las asignaciones nacionales de factores que pueden ser internalizados por empresas/sectores. Estas ventajas pueden ser de carácter estructural, derivado de posesión de activos intangibles (patentes, marcas, capacidades tecnológicas y capacidad de la administración para diferenciar los productos, etc.) y la naturaleza Característica propia transaccional resultante de empresa transnacional. Es importante destacar que la decisión de producir el exterior en lugar de exportación o está fuertemente influenciada por la naturaleza de los activos intangibles. El conocimiento es un e.g. importante.

Se puede utilizar directamente por la empresa, pero también puede ser vendido o licenciado. La concesión de licencias de activos está sujeto a fallas de mercado diferentes, los lo que dificulta la absorción de su rentabilidad y facilita la conducta de los compradores

---

<sup>258</sup> Además de Dunning hay otros autores que ayudaron a desarrollar la Teoría Ecléctica de la internalización de la empresa como Buckley y Casson (1976) y Rugman (1981).

oportunistas o licenciarios. Así, la presencia activa intangible estimula la inversión en la empresa de producción internacional.

Las ventajas de localización son los ofrecidos por una determinada país o región que poseen características que los distinguen de los demás. La abundancia de recursos naturales y humanos, *know-how* tecnológico, infraestructura y estructura, los impuestos, el desarrollo del sistema financiero que esté de acuerdo con el tamaño mercado y la estabilidad política y económica se pueden citar como *e.g.* En consecuencia, cuanto mayor es la existencia de los recursos humanos y naturales y como mayores ventajas derivadas de la tecnología, la infraestructura, el tamaño de mercado, la estabilidad económica y política, el sistema de desarrollo finanzas, mayor será la cantidad de IED entrante.

A la inversa, el sistema fiscal más gravosa, baje las cantidades recibidas de inversión extranjera directa en el país. La relación entre las ventajas de la propiedad y las ventajas de localización es importante en la determinación de los patrones de las empresas de comercio transnacional. La existencia de ventajas de propiedad de paradigma óptica determina ecléctico que firma proveerá un mercado extranjero en particular, mientras que las ventajas de localización explicar la firme voluntad de suministrar este comercialización o la exportación vía a través de la producción local. Por último, existe la ventaja de que la internalización se deriva de ventajas de que gozan las empresas para elegir a interiorizar determinado activo En lugar de que realiza transacciones en el mercado.

Cuando los mercados son perfectamente competitivo coordinación de actividades interdependientes no puede ser mejorado y no hay incentivos para internalizar. Incentivos para la internalización de ciertas actividades se derivan de las imperfecciones del mercado. Aquellas imperfecciones pueden ser estructurales (barreras a la competencia y los altos costos de transacción o cognitiva) y son consecuencia de problemas de información.

Dunning (1981) considera que las ventajas de internalización como el principal factor impulsar la integración vertical y horizontal de las empresas a nivel internacional, porque si no hubiera este tipo de incentivos, las operaciones sería a través del mercado, a través de empresas independientes. Dunning (1988) clasifica las inversiones extranjeras en los cuatro tipos para poder clasificar las alternativas que pueden surgir de diferentes combinaciones de las tres ventajas supra citadas<sup>259</sup>.

---

<sup>259</sup> Esta división representa las principales motivaciones de la IED, pero éstas no son necesariamente exclusivo. A partir de los años 90, sobre todo, muchas grandes empresas transnacionales comenzaron a adoptar objetivos generales que combinan algunas de estas categorías básicas.

El primer tipo se llama *resource seeking* (buscando recurso). La IED hecha con este objetivo se propone adquirir recursos específicos, con los bajos costes de producción de las mercancías. Este tipo de estrategia de inversión o tiende a generar vínculos bajos con las economías receptoras, y su principal contribución es a la generación de flujos de exportaciones.

El segundo tipo, llamado búsqueda de mercado implica cierto el proceso de aprendizaje para adaptar la tecnología recibida de la matriz peculiaridades de los mercados, proveedores y competidores locales, así como en algunos casos, las exigencias del gobierno para la integración nacional.

El objetivo de este grupo son las empresas que ofrecen bienes clasificados o servicios para el mercado interno del país de acogida y eventualmente a los países vecinos. Aunque orientada hacia el mercado interno, estas inversiones han dado lugar a flujos importantes de exportación en algunos países desarrollo, como Brasil afirman FRITSH & FRANCO<sup>260</sup>.

Sin embargo, hay evidencia de las ramas bajas de actualización de productos y procesos de ingeniería, impactos negativos sobre la balanza de pagos y las estructuras de formación oligopolística en economías cerradas según CHUDNOVSKY<sup>261</sup>. La característica principal de la tercer tipo de inversión, la búsqueda de activos (*asset seeking*), es que se centra en la compra de empresas ya existentes. Eso es lo que se produjo en los años 90, cuando la IED se centró principalmente en la forma de fusiones, adquisiciones y empresas conjuntas que se produjo entre las grandes empresas globales (*joint-ventures*).

Por último, la estrategia tiene por objeto la búsqueda de la eficiencia central en la utilización en el mercado interno, tratando de lograr economías de infra-corporación, escala y de especialización (*efficiency seeking*). La planta local es reconvertida para la producción y exportación de piezas, componentes y vehículos, en caso de industria del automóvil, las otras filiales de la corporación. Antes de iniciar la descripción de la nueva escuela de pensamiento sobre IED, es interesante destacar algunos hechos estilizados sobre los paradigmas y las teorías de la inversión extranjera directa (**Tabla 01**). Se puede observar que hubo cambios importantes en estos paradigmas durante décadas. Otras escuelas de pensamiento económico como la escuela japonesa y la escuela del Ciclo del Producto tratan de explicar los flujos de IED desde diferentes perspectivas.

<sup>260</sup> FRITTSCH, W.; FRANCO, G. *Foreign direct investment in Brazil: its impact on industrial structuring*. Paris: Development Centre, OECD, 1991.

<sup>261</sup> CHUDNOVSKY, D. *Transnational corporations and industrialization*. Londres: Routledge, 1993. (United Nations Library on TNCs, 11).

La Escuela japonesa identificado como cuarta cadena, busca incluir en análisis microeconómico y estructura del mercado de las secciones anteriores, variables macroeconómicas. Esta cadena, cuyo fundador y principal exponente fue Kyoshi Kojima, basada en la experiencia de los japoneses de la posguerra, sostiene que el mercado es incapaces de hacer frente a la creciente velocidad de cambio generada por la evolución tecnología.

En este sentido, el mercado sería un instrumento capaz de garantizar eficiencia para garantizar una tecnología de difusión satisfactoria, pero lo haría menos adecuado en la promoción de la eficiencia necesaria para la adaptación desarrollo continuo de innovaciones. Esta escuela ofrece un reemplazo parcial del mercado por las agencias del gobierno como una manera de maximizar eficiencia adaptativa.

El objetivo principal de esta estructura actual sería una explicación macroeconómica, equilibrio general, basada en el paradigma de H-O de finalización de la IED. Se debe destacar que hay plena confianza en el poder mercado en la asignación y se niega a posibles imperfecciones es su total de generación un número de deficiencias teórica y empírica y suponiendo un sentido

Por supuesto ideológico - la afirmación de la superioridad de la IED japonesa en relación con Americana para BUCKLEY<sup>262</sup>. Similar a la moda de la escuela japonesa, busca incorporar la institucionalista análisis, además de los factores económicos, una metodología se centró en aspectos histórico y cultural. Esta parte analiza los mecanismos de regulación de mercado y la integración social en sus salientes exteriores según MCCLINTOCK<sup>263</sup>.

Por último, la teoría del ciclo del producto de Vernon desarrolló a partir de un artículo publicado en 1966, propuso un modelo para la IED, que en las versiones posteriores fue ampliada y modernizada por el autor<sup>264</sup>. Esta teoría comienza con la proposición de que los nuevos productos y procesos se desarrollan teniendo en cuenta las condiciones específicas que prevalecen en los mercados. Inicialmente, las condiciones para la producción son intensivas en conocimiento, con baja demanda inicial y el precio-inelástico, sujetos a cambios frecuentes y a una escala de producción reducida.

<sup>262</sup> BUCKLEY, P. "Problems and developments in the core theory of international business". *Journal of International Business Studies*, v. 21, n. 4, p. 657-664, 1990.

<sup>263</sup> MCCLINTOCK, B. "Recent theories of direct foreign investment: an institutionalist". *Perspective. Journal of Economic Issues*, v. 22, n. 2, jun. 1988.

<sup>264</sup> Las IED realizadas por los sectores marginales, contra toda evidencia de lo contrario; el movimiento internacional productivo, sin afectar los precios internos para el final de los factores del proceso, a saber, la transferencia de bienes públicos específicos de la industria, pero al mismo tiempo se niega a aceptar la componente específica de la industria .



Sin embargo, a medida que pasa el tiempo, el mercado se expande, y siendo impulsado-soportado por las exportaciones. La tecnología de producción del bien se estabiliza, su estandarización se produce y comienza, entonces, con la producción externa, la cual primero se toma por producción transnacional originada en el país de origen de la innovación.

Los procesos de producción ya son maduros y también son intensivos en capital; las escalas de producción son altas. En esta etapa, la producción extranjera es competitiva frente a la realizada en el país del producto y los flujos comerciales y de inversión de productos son invertidos<sup>265</sup>.

Más claramente, Vernon (1979) distingue tres etapas de IED conectado al desarrollo de flujo. En la primera etapa se produce desarrollo del producto inicial. En esta fase se necesita un alto grado de flexibilidad así como el contacto entre los sectores de la investigación, producción y comercialización de la empresa innovadora, lo que implica producción en el país de origen de la empresa (para Vernon, la economía americana).

En la segunda etapa se inicia exportaciones porque los mercados extranjeros tienen características desarrollados similares a las del país de origen del producto en términos de la demanda. Poco a poco, la empresa comienza con la producción externa dados los costos de producción más bajos en el extranjero (la empresa transnacional tiene ventajas de costos sobre las empresas locales en que ya ha devuelto los costos de desarrollo de productos y está en un punto de la curva más favorable en relación a los costos de aprendizaje).

En la tercera etapa, con la maduración y la estandarización del producto, domina la búsqueda de menores costos de producción, llevando las empresas líderes a producir en otros países. Se desprende de esto que en el caso de nuevos productos, la propensión de firma para internalizar la producción sería mayor que en el caso de los productos o tecnologías maduras.

Los enfoques de Dunning y Vernon son aquellos que permiten la preparación de modelos analíticos más coherentes con los movimientos internacionales de capital en un mundo globalizado. Las explicaciones de las escuelas japonesas e institucionalistas requieren que el país de acogida pueda ejercer un mayor poder de negociación, que no es el caso en la realidad actual de los países emergentes, la excepción de China. La perspectiva de Dunning, estará presente en la base teórica de este estudio, ya que, entre las teorías estudiadas, es que más

---

<sup>265</sup> Esta teoría permitió una explicación eficiente de los patrones de comercio y de las empresas de inversión extranjera directa en EE.UU. en la posguerra. Sin embargo, a la medida que los ciclos tecnológicos de los productos se aceleraron pasando a se originar, con más frecuencia, más allá de las fronteras de EE.UU, con la fase de innovación tras la producción externa del producto en naciones más competitivas en términos de costes llevando a pérdida de funcionalidad.

cercana a la realidad brasileña en relación con el comportamiento de las entrada de capital extranjero.

En este contexto, se implementaron reformas estructurales contempladas en el “Consenso de Washington” como fue la estabilización de precios y el control del déficit fiscal, por mencionar algunas, con la finalidad de que los inversionistas recuperasen la confianza y se reactivara el flujo de capitales hacia América Latina, ya sea vía créditos, o inversión extranjera directa. Ya en 1990 la inversión extranjera directa se convirtió en la principal fuente externa de financiamiento para los países en desarrollo según AITKEN & HARRISON<sup>266</sup>.

Sin embargo, se considera que la inversión extranjera directa no sólo presenta externalidades positivas o beneficios estrictamente económicos, ya que ésta puede venir acompañada por altos costos relativos para el país anfitrión. Por *e.g.*, las empresas multinacionales pueden ejercer su poder económico en la elaboración y aplicación de políticas públicas para tratar de evitar el ingreso de nuevos competidores o para ingresar a otros mercados. O inclusive, también se presentan costos no económicos, como son conflictos de índole cultural al llevar a cabo la producción y distribución de sus productos conforme SAFARIAN<sup>267</sup>.

No obstante, se argumenta que los beneficios superan a los costos, y dado que el capital es un factor escaso principalmente en las economías en desarrollo, se requieren de políticas de promoción de la IED propiciando así una competencia por ese recurso bajo la óptica de un juego de suma cero. En este tipo de argumento se considera la IED como un fin y no un medio, por *e.g.*, basta captar flujos sustanciales de inversión para que se detone el crecimiento económico; sin embargo, el crecimiento económico de largo plazo no depende sólo de la dotación de recursos y de inversión sino de otros elementos, como son los mecanismos a través de los cuales se da la acumulación de capital, derramamiento tecnológico, calidad de las instituciones, entre otros, VÁZQUEZ<sup>268</sup>.

Asimismo, la concepción de que toda IED incrementa el *stock* de capital del país anfitrión es errónea debido a que ésta no siempre es propiamente inversión “nueva”, toda vez

---

<sup>266</sup> AITKEN, B.; HARRISON, A. *Do domestic firms benefit from direct foreign investment? Evidence from Venezuela. American Economic Review*, v. 89, pág.605-618, 1999.

<sup>267</sup> SAFARIAN, A.E. “*Perspectives of foreign direct investment from the viewpoint of a capital receiving country*”, *The journal of finance, papers and proceedings of the thirty-first annual meeting of the American Finance Association*. Toronto, Canada, pág. 419-438.

<sup>268</sup> VÁZQUEZ, R. P. **Historia del desarrollo latino-americano en perspectiva**. Buenos Aires: Editorial FLACSO, 2007.

que la inversión extranjera directa puede presentarse sin que se lleve a cabo una inversión real, por *e.g.*, la compra de una parte de las acciones o la totalidad de un negocio establecido, no incrementa el *stock* de capital real de la empresa, creándose así un efecto expulsión y no complemento.

**Tabla 08:** Principales teorías y parámetros de la inversión directa extranjera.

TEÓRICOS	TEORÍA EXPLICATIVA	FACTORES DETERMINANTES	RESULTADOS
HYMER (1960) KIM y LYN (1986)	Teoría de la Organización Industrial	-Rentas monopolísticas -Mercado imperfecto	Las firmas multinacionales poseen rentas monopolísticas sobre su contraparte doméstica y que es producto de un ambiente de mercado imperfecto, siendo ésta situación la determinante de la decisión de llevar a cabo actividades relacionadas con la IED.
LINDER (1961)	Teoría Neoclásica	-Ingreso por habitante	Similitudes de demanda crean flujos bilaterales de comercio entre países industrializados los que influyen en los flujos de inversión extranjera directa.
CAVES, (1971); CAVES, (1974a y b); MANSFIELD, ROMEO y WAGNER (1979)	Teoría de la Organización Industrial	-Ventaja de propiedad	Las empresas multinacionales tratan de mantener esta ventaja de propiedad en el exterior.
KOBRIN (1979); TALLMAN (1988)	Teoría Neoclásica	-Riesgo país	Países con un alto grado de inestabilidad interna de carácter político, económico o social muestran mayores flujos de inversión extranjera directa hacia los estados unidos como una manera de evitar el riesgo país.
LIM (1983)	Teoría de la Localización	-Incentivos fiscales	La provisión de los incentivos por sí sola no promueve una mayor IED. Si no que son los factores no fiscales los que verdaderamente importan.
AJAMI y BAR NIV (1984)	Teoría Ecléctica	-Tamaño del mercado del país de origen	Identifican que la cantidad de comercio existente entre los Estados Unidos y ciertos países de origen, tendrían una relación positiva con la cantidad de IED en ese país.
NIGH (1985); CONTRACTOR (1991)	Teoría Neoclásica	-Estabilidad política	Las características del país anfitrión, son un determinante para decidir la localización de la IED, especialmente las que tienen que ver con la estabilidad política.

Tabla 08: Continuación

TEÓRICOS	TEORÍA EXPLICATIVA	FACTORES DETERMINANTES	RESULTADOS
BARRELL y PAIN (1993)	Teoría Neoclásica Teoría Conductual	-Valor neto de una empresa -Valor neto de los accionistas	La inversión extranjera directa forma parte del proceso de maximización del valor neto de una empresa multinacional o valor neto de los accionistas.
LOREE y GUISSINGER (1995)	Teoría de la Localización	-Impuestos -Incentivos a la inversión -Políticas gubernamentales -Leyes -Riesgo político -Distancia cultural -Tecnología -Infraestructura -PIB per cápita -Salario	A pesar de que todos los factores son muy importantes en un país, en el caso de la IED las variables más importantes según el autor, son las políticas, ya que, el gobierno puede alterarlas o cambiarlas más rápidamente que las no políticas.
GROSSE y TREVINO (1996)	Teoría Neoclásica Teoría de la Internalización	-Comercio bilateral -Tamaño del mercado -Distancia cultural -Riesgo de inestabilidad política -Tasa de retorno esperada -Valor de la moneda del país de origen	Factores como el comercio bilateral entre Estados Unidos y un país particular, el tamaño del mercado, la distancia cultural, el riesgo de inestabilidad política del país de origen, tasa de retorno esperada en país de destino y valor de la moneda del país de origen frente al dólar, explicarían los altos flujos de IED en Estados Unidos.
MARTÍN y VELÁZQUEZ (1996)	Teoría Ecléctica Teoría de la Localización	-Riesgo país	Países con un alto grado de inestabilidad interna de carácter político, económico o social muestran mayores flujos de inversión extranjera directa hacia los estados unidos como una manera de evitar el riesgo país.
CAMPA Y GUILLÉN (1996)	Teoría Ecléctica	-Activos naturales -Activos creados	Se producen cambios en las ventajas de propiedad, localización e internalización que caracterizan a los distintos países y sus empresas.

Tabla 08: Continuación

TEÓRICOS	TEORÍA EXPLICATIVA	FACTORES DETERMINANTES	RESULTADOS
BUTLER y CASTELO (1998)	Teoría Neoclásica	-Riesgo político	Los inversores internacionales pretenden diversificar su riesgo político diversificando su cartera de inversión de modo de no afectar los retornos requeridos o los costos de capital de la empresa.
TATOGLU y GLAISTER (1998)	Teoría Ecléctica Teoría de la Localización Teoría de la Internalización	-Tamaño del mercado -Repatriación de ganancias -Tasa de crecimiento de la economía -Políticas gubernamentales -Crecimiento de la población -Ubicación geográfica estratégica	Identifican seis factores de motivación que tienen las firmas transnacionales y multinacionales de occidente en invertir en forma directa en Argentina, Brasil, Chile, México y Turquía.
CHEN y CHEN (1998)	Teoría de redes	-Vínculos de relaciones -Vínculos estratégicos	La construcción de redes relacionales son más robustas en el sudeste de Asia, seguido por China y Estados Unidos y los vínculos estratégicos son más altos en Estados Unidos, seguidos por el sudeste de Asia y China, concluyéndose que los vínculos estratégicos son más activos en industrias de alta tecnología que en las industrias maduras y lo contrario sucede con los vínculos de relaciones.
MAKINO, LAU y YEH (2002)	Teoría de la Localización	-Factores específicos en el país de acogida	Tanto la explotación de los activos y los activos de búsqueda de las inversiones son predictivos de la elección de las empresas industrializadas en la localización de las inversiones.
KYRKILIS y PANTELIDIS (2003)	Teoría Neoclásica	-Producto Nacional Bruto real -Tipo de cambio	Los factores más determinantes de la salida de IED de un país de origen son el producto nacional bruto y el tipo de cambio.
DOMINGO y GARCIA (2003)	Teoría Ecléctica	-Comercio internacional -Ventaja tecnológica -Efecto país	Existe una gran similitud entre Argentina, Brasil y México en el papel del comercio internacional, la ventaja tecnológica y el efecto país como factores determinantes de la IED.

Tabla 08: Continuación

TEÓRICOS	TEORÍA EXPLICATIVA	FACTORES DETERMINANTES	RESULTADOS
MARTÍN y TURRIÓN (2004)	Teoría de la Localización	-Capital humano -Distancia geográfica del país anfitrión	La proximidad resulta ser una variable clave para explicar la evolución y cambios en la estructura de los stocks bilaterales de inversión directa, sobre todo en el ámbito de los PECO.
MOSLARES, TURMO, ORTIZ, Y REYES (2004)	Teoría de la Internacionalización	-Reemplazo del comercio	La IED puede ser observada como un reemplazo del comercio desde el momento que se reducirán las exportaciones dado que se trasladan actividades manufactureras a aquellos países a los que se exportaba.
SHAOMIN LI y SEUNG HO PARK (2006)	Teoría de Aglomeración o <i>cluster</i>	-Ratio número de nuevas firmas extranjeras con relación a empresas domesticas - <i>Cluster</i> de firma doméstica - <i>Cluster</i> de firma extranjera -Infraestructura y salarios	<i>Cluster</i> de empresas extranjeras influyen en la localización de la IED, a mayor concentración mayor atracción para la empresa extranjera, a mejor infraestructura y mejor institucionalidad mayor atracción para empresas extranjeras.
KUTAN y VUKSIC (2007)	Teoría Ecléctica	-Ventaja de propiedad -Ventaja de ubicación -Ventaja de internalización	Las entradas de inversión extranjera directa en un país son un determinante significativo del crecimiento de sus exportaciones.
GALÁN, GONZÁLEZ y ZÚÑIGA (2007)	Trayectoria de desarrollo de la IED	-Activos estratégicos -Aspectos sociales y culturales	Se comprobó que los países que buscan invertir en países adelantados lo hacen con la firme intención de aumentar sus ventajas estratégicas, de los que puedan carecer ellas mismas o ayudar a mejorarlas y potenciar sus propias ventajas empresariales, a través de los factores de infraestructura y tecnología.
DANIEL HOY KI HO y PETER TZE YIU LAU (2007)	Teoría Ecléctica de Dunning Teoría de la Estrategia Global de Porter	-Políticas tributarias	No es un estudio de comprobación empírica es más bien una revisión sistemática de literatura, sin embargo, explica con bastante argumentación cómo las empresas extranjeras realizan su proceso de toma de decisiones al irse al exterior.

Tabla 08: Continuación

TEÓRICOS	TEORÍA EXPLICATIVA	FACTORES DETERMINANTES	RESULTADOS
SYLVIA GOTTSCHALK y STEPHEN HALL, (2007)	Teoría del Riesgo de la Inversión	-Logaritmo de la IED -Retorno de la IED -Volatilidad de la Tasa de Cambio (Yen/Dólar)	La volatilidad no es un factor que impida la IED de Japón y Estados Unidos en países como Malasia, Filipinas, Tailandia e Indonesia.
JUNJIE HONG, (2007)	Teoría de Aglomeración o <i>Cluster</i>	-Coste laboral -Demanda del mercado local -Tamaño del mercado local -Facilidad de transporte	Los factores determinantes cambian su importancia relativa en función del tamaño de las empresas.
SUMIT KUNDU, VIKAS KUMAR y SUSAN PETERS (2008)	Teoría Ecléctica de Dunning Teoría de Internalización de Buckley y Casson	-Grado de internacionalización -Control -Tamaño de la empresa -Actividad del negocio en el país de origen -Tamaño de la población en el país anfitrión -Crecimiento de la población en el país anfitrión -Productividad de la industria en el país anfitrión	Existen relaciones positivas entre el tamaño de la empresa y el grado de internalización. Existe una relación positiva entre la actividad desarrollada por la empresa en el país de origen y el grado de internalización. Y existe una relación positiva entre las mayores ventajas de la localización y el grado de internalización.
HUGO ERKEN y MARCEL KLEIJN (2010)	Teoría de Vernon (1966) y Ronstadt y Nobel (1993) y Kuemmerle (1999) y Doh <i>et al.</i> (2005)	-IED en I+D -Valor agregado de la industria extranjera -Stock de capital en I+D -Coste de mano de obra en I+D -Capital humano	El capital humano los factores de localización y el valor agregados de las filiales extranjeras son los principales determinantes para localización de empresas tecnológicas y para I+D. El stock de capital privado es también un importante determinante de la I+D.

**Fuente:** CASTILLO, D.O.V. Análisis de los factores determinantes de las decisiones de localización de la inversión extranjera directa en Chile. Tesis Doctoral, Arica: Universidad Rey Juan Carlos (URJC), 2012.



### 3.2.12 - El régimen internacional de las IED

En el marco del derecho interno, la idea de «inversión» se ha planteado como uno de los derechos inherentes a la persona. Gran parte de la doctrina considera que el hombre, como tal persona, tiene en principio derecho a invertir su capital, y posiblemente el fundamento hay que buscarlo en la noción generadora de riqueza que, a su vez, repercute en el bienestar de la comunidad política. En el caso de España, el Fuero del Trabajo, de 9 de marzo de 1938, estipula en su Declaración XII según AZNAR SÁNCHEZ<sup>269</sup>:

I. El Estado reconoce y ampara la propiedad privada como medio natural para el cumplimiento de las funciones individuales, familiares y sociales. Todas las formas de propiedad quedan subordinadas al interés supremo de la Nación, cuyo intérprete es el Estado.

De la normativa legal expuesta sobresalen dos rasgos característicos que interesa resaltar:

1. Se reconoce la propiedad privada, en sus diferentes formas, como un derecho de la persona.
2. Este derecho se condiciona a su propia función social, a las necesidades de la Nación y al bien común.

El segundo rasgo expuesto va a cristalizar en una serie de limitaciones a la propiedad privada, impuestas por el ordenamiento jurídico y por el Estado, y que encuentran su fundamento en la idea de bien común. De tal manera, el Estado, progresivamente, va introduciéndose en el ámbito privado, tejiendo una red de disposiciones de carácter administrativo en las que el individuo se encuentra envuelto conforme RIDEAU<sup>270</sup>. Este momento coincide y encuentra, a veces, su razón de ser en una tendencia socializante de la vida que, salvaguardando y respetando una serie de principios que se consideran intangibles, mitigue sus realizaciones en aras y beneficio de la comunidad en general. La línea señalada la siguen, con pequeñas variantes en la intensidad de su puesta a punto, los sistemas occidentales de economía libre.

<sup>269</sup> AZNAR SÁNCHEZ, J. “*Los Estados de la pós-guerra*”, **Revista de Política Internacional**, mayo-junio 1972, p. 123 y ss. Modificado por la Ley Orgánica del Estado, de 10 de enero de 1967. Texto refundido aprobado por Decreto 779/1967, de 20 de abril.

<sup>270</sup> RIDEAU, J. *L'arbitrage internacional (public et commercial)*, París, 1969.

Consideramos que el análisis de los planteamientos requiere una iluminación actual, que será a su vez la que revolucione el problema a la escala de la importancia y lo tina de un realismo absolutamente imprescindible para sus finalidades. Este método de estudio, a primera vista, parece comprometedor, pero no lo es. Parece comprometedor, pues el otorgar una importancia manifiesta a la actualidad y realidad de un problema induce a pensar que se tratase de prescindir de una serie de fundamentaciones últimas que para el iusnaturalista constituyen el esqueleto o armazón de su construcción jurídica.

Consideramos que el mundo de los principios ha de tener una operatividad manifiesta, pero en el modelaje de las instituciones y en la viabilidad de las realizaciones de aquéllas ha de tenerse presente el juego de intereses de toda índole que operan en un determinado momento histórico, y principalmente en el momento presente, y que irreversiblemente crean una atmósfera sociopolítica de la que no se puede menoscabar.

La problemática que se cierne en torno al régimen internacional de inversiones extranjeras, la literatura científica apunta la presencia de tendencias distintas que tratan de regular jurídicamente aquel régimen partiendo de presupuestos y fundamentos diferentes afirma AZNAR SÁNCHEZ<sup>271</sup>.

Las tendencias restringidas, en el régimen internacional de inversiones, se manifiestan ofreciendo gran resistencia a la entrada de capitales extranjeros en un determinado Estado. Naturalmente, esa resistencia se configura como una escala graduada, cuyo límite de referencia que habría de situarlo en un grado más o menos elevado de conformidad con cada Estado en cuestión conforme PECOURT GARCÍA<sup>272</sup>. Esto es, cuando un determinado Estado no ofrece un régimen abierto a la entrada de capitales extranjeros, los posibles porcentajes de participación extranjera en los diferentes sectores económicos de ese Estado representarían los grados de la escala económica-jurídica.

El Estado pueda limitar o prohibir dichas actividades, con lo cual se está configurando así la tendencia restrictiva en el régimen internacional de inversiones extranjeras, lo cual no quiere decir que la expectativa se cierre, ya que siempre se recomienda dejar una salida jurídica, que también la vemos reflejada al advertir que también podrán autorizar afirma MEDINA ORTEGA<sup>273</sup>.

---

<sup>271</sup> AZNAR SÁNCHEZ, J.: “Los Estados de la pós-guerra”, **Revista de Política Internacional**, mayo-junio 1972, p. 123 y ss.

<sup>272</sup> PECOURT GARCÍA, E. **La propiedad privada ante el Derecho internacional**, CSIC, Madrid, 1966.

<sup>273</sup> MEDINA ORTEGA, M. “*Nacionalización y acuerdos globales de indemnización*”, **Revista de Administración Pública**, Madrid, 1963.

De igual manera que en la tendencia restringida, al hablar de tendencia aperturista es fundamental marcar el acento en una nota de apertura con respecto al capital extranjero, pero ello tampoco implica que en esta tendencia no se puedan encontrar ingredientes existentes en la anterior según AZNAR SÁNCHEZ<sup>274</sup>.

Este segundo enfoque estaría representado por los partidarios de aumentar la corriente internacional de capitales extranjeros, y en este punto habría que resaltar el informe del Secretario General de las Naciones Unidas sobre los medios de aumentar la corriente internacional de capitales privados<sup>275</sup>, influido por la Resolución 1.318 (XIII), aprobada por la Asamblea General el 12 de diciembre de 1958; asimismo el nuevo informe de 18 de mayo de 1961<sup>19</sup>, que se emitió en virtud de la Resolución 762 (XXIX), de 21 de abril de 1960, aprobada por el Consejo Económico y Social conforme CASTAÑEDA<sup>276</sup>.

Las tendencias Universalistas asientan la importancia de las inversiones extranjeras ya fue puesta de manifiesto por Juan XXIII en la encíclica *Mater et Magistra*; pero la doctrina que más interesa es la sentada por el Concilio Vaticano II, y ello por dos fundamentales razones: en primer lugar, por su novedad, y en segundo lugar, porque el citado Concilio ha supuesto un avance o, si se quiere, transformación de muchos puntos de vista clásicos aboga COLA ALBERICH<sup>277</sup>. Pues bien, la Constitución pastoral *Gaudium et Spes*, sobre la Iglesia en el mundo actual, de 7 de diciembre de 1965, se manifiesta así:

Las inversiones, por su parte, deben tender a asegurar un trabajo productivo y beneficios suficientes a la población actual y futura. Los responsables de las inversiones y de la organización de la vida económica global - sean individuos, compañías o autoridades públicas - deben tener presentes estos fines y reconocer su grave obligación de vigilar, por un lado, para asegurar con los indispensables requisitos una vida honesta de los individuos y de la comunidad, y por otro, de prever el futuro para procurar un justo equilibrio entre las necesidades del consumo actual, ya individual, ya colectivo, y las exigencias de inversiones para el futuro. En cualquier caso, ténganse siempre presentes las urgentes necesidades de las naciones o regiones económicamente menos avanzadas. En la gestión monetaria póngase cuidado en no perjudicar el interés de la propia nación ni el de las otras y cúdese que los

<sup>274</sup> AZNAR SÁNCHEZ, J. "Los micro-Estados y su ingreso en Naciones Unidas", **Revista de Política Internacional**, enero-febrero 1974, p. 81 y ss.

<sup>275</sup> ONU. Doc. E/3325, de 26 de febrero de 1960.

<sup>276</sup> CASTAÑEDA, J. **Valor jurídico de las Resoluciones de las Naciones Unidas**, Ciudad de México: El Colegio de México, 1967.

<sup>277</sup> COLA ALBERICH, J. **Anatomía del Tercer Mundo**. Madrid: Organización Sala Editorial, 1973.

económicamente débiles no vengán a pagar injustamente los daños de una desvalorización de la moneda. (COLA ALBERICH, 1973)

Una tendencia de revisión del régimen aporta que los países que se consideraban receptores de inversiones se han convertido a su vez en exportadores de inversiones. Pensemos, por *e.g.*, en el bloque árabe productor de petróleo los recursos no sólo se consideran un derecho de los pueblos respectivos a los que le son propios, sino que se van a utilizar como arma política.

El derecho de nacionalización - o de expropiación, si se quiere - tiene una justa razón de existencia. Pero tengamos en cuenta que cuando de un derecho se hace un uso exagerado, estamos ante la presencia de un abuso de derecho, que, en definitiva, sería una medida injusta. Si a esta medida se pudiese llegar por un móvil estrictamente político, más que articular se estaría desarticulando un orden jurídico internacional. Pero sería deseable que en un futuro se esculpiera un mundo jurídicamente más perfecto, donde el sistema de inversiones extranjeras tuviera un clima más seguro lo que actualmente un importante factor para consolidar los flujos internacionales de capital inversionista.

## **4- Inversión extranjera directa y crecimiento económico: evolución, perspectiva e implicaciones para Brasil y España**

### **4.1 - Conceptos previos y aproximación teórica**

La internacionalización de la economía mundial, especialmente en los países en desarrollo como Brasil, se destaca en la actualidad. Esa internacionalización refleja un mayor aumento de las transacciones financieras y, en particular, los flujos de inversión directa puesto que las IED pueden constituir importante fuente de innovación tecnológica, la expansión de la capacidad de producción, nuevas técnicas de administración de negocios y, otras externalidades que, de realizarse, estimularía la economía del país receptor.

El crecimiento económico es una de las variables más importantes en las que la inversión extranjera directa puede ejercer su efecto. Sin embargo, inadecuado, tanto en infra estructura cíclica, ofrecida por el país anfitrión puede dar lugar a numerosas preguntas sobre el impacto positivo de estas inversiones variables sobre el crecimiento económico.

Teniendo en cuenta que Brasil necesita eliminar su estrangulamiento externo y el crecimiento sostenido, este estudio pretende, en general, analizar la relación entre el

crecimiento económico y la inversión extranjera directa en la economía de Brasil. En concreto, se pretende: a) evaluar la influencia directa e indirecta de la IED en el proceso de crecimiento económico de Brasil, y, b) identificar la contribución, en términos de la influencia de las variables seleccionadas en el proceso de crecimiento económico.

Muchos estudios empíricos se llevan a cabo para determinar la relación variables causales entre la IED y el crecimiento económico. Los trabajos como de MELLO (1997 y 1999), MODY Y MURSHID (2002), ASIEDU (2002), BORENZESTEIN et. al. (1998), ALFARO (2003) y BLOMSTROM et al. (1994) apud COVIELLO & MUNRO, CZINKOTA y DEGADT<sup>278</sup> sugieren que la IED es una importante fuente de capital, complementa el trabajo y la tecnología en la producción nacional. Por otro lado, estudios tales como HARRISON (1999), GERMIDIS (1997), HADDAD & AITKEN y HARRISON (1999), MANSFIELD & ROMEO (1980) y HADDAD & HARRISON (1993) apud DICKEN<sup>279</sup> que no se verifican los efectos positivos de la IED en estas variables. Por el contrario, en la mayoría de los casos, los efectos de la IED son perjudiciales para el país anfitrión en la escena de las Relaciones Internacionales Económicas.

En este debate actual, se utiliza el test de causalidad de Granger para determinar la relación causal entre la IED y el crecimiento económico en Brasil. En el seguimiento de esta norma analítica, este estudio abre nuevos caminos al enfocarse en el mismo sujeto utilizando la metodología de la prueba basada en la causalidad Toda y Yamamoto (1995). Entonces, el análisis temporal se lleva a cabo con el fin de determinar qué variable es más importante en el proceso de crecimiento económico.

---

<sup>278</sup> COVIELLO, N.; MUNRO H. "Network relationships and the internationalization process of small software firms", apud BUCKLEY, P. J.; GHAURI, P. N. *The internationalization of the firm: a reader*. 2nd edition. Cengage Learning EMEA, 2011; CZINKOTA, M. R. et. al. *Global business*. 3rd edition. Thomson Learning, EUA, 2011; CZINKOTA, M. R. et al. *International business*. 2nd edition. Fort Worth: Dryden Press, EUA, 2012; DEGADT, J. *Internationalization of SMEs in Belgium*. Chapter 6. In: DANA, L. P.; WELPE, I. M.; RATTEN, M. H. and V. (Eds.). *Handbook of research on European business and entrepreneurship: towards a theory of internationalization*. Edward Elgar Publishing Ltd, 2008.

<sup>279</sup> DICKEN, P. *Mudança Global: mapeando as novas fronteiras da economia mundial*. 5. ed., Porto Alegre: Artmed Editora, 2010.

## **4.2 - Los modelos y las estimaciones de los efectos de la IED sobre el crecimiento económico**

Modelos como el tradicional de crecimiento de SOLOW (1956) y SWAN (1956) apud TAVARES<sup>280</sup> fueron pioneros en el esclarecimiento de cómo la acumulación de capital físico y los avances tecnológicos fueron los motores del crecimiento económico.

Sin embargo, el progreso tecnológico, la determinación del crecimiento final económica, fue visto como una variable exógena, se incorporó en el análisis insostenible debido a la acumulación de capital proporcionaría crecimiento a largo plazo.

En los años 80, obras como ROMER (1986) y LUCAS (1988) apud MALHOTRA<sup>281</sup>, que difieren de lo anterior, asumiendo que la tasa de crecimiento a largo plazo puede ser positiva sin la necesidad de asumir, *a priori*, crecimiento tecnológico exógeno. Estos trabajos dieron lugar a una nueva teoría del crecimiento económico, llamada la Teoría del Crecimiento Endógeno. Se trata principalmente de contestar algunas de las preguntas tradicionales básicas como lo son sus determinantes, ¿por qué hay diferencias entre los niveles de producto per cápita de los distintos países y qué políticas son eficaces a la hora de sostener el crecimiento económico? Existe un razonable consenso entre los economistas que el crecimiento económico es una condición necesaria para el desarrollo económico y social de un país.

A partir de estas premisas, hay puestos trabajos que eliminan el supuesto de los rendimientos constantes en la función de producción. Mientras tanto, amplía el concepto de capital en capital humano, el capital público y el conocimiento derivado de la experimentación. Las externalidades asumen, en algunos casos, el papel de fundamental importancia. Según Barro (1990) y Rebelo (1991), la existencia de tales externalidades han beneficiar la eliminación del supuesto de ingresos neoclásicos en la disminución de los factores y permiten el crecimiento endógeno.

En una etapa posterior, ROMER (1987, 1990), AGHION & HOWITT (1992) y GROSSMAN & HELPMAN (1991) apud HORSTMANN & MARKUSEN<sup>282</sup> desarrollan modelos en los que existe algún tipo de imperfección de los mercados. Aquellas imperfecciones se producen debido a la presencia de empresas que invierten parte de sus procesos de recursos

<sup>280</sup> TAVARES, M. C. *Da substituição de importações ao capitalismo financeiro*. 9. ed. Rio de Janeiro: Zahar, 1981.

<sup>281</sup> MALHOTRA, N. K. *Pesquisa de Marketing: uma orientação aplicada*. 3ª. Ed. Porto Alegre, Bookman, 2010

<sup>282</sup> HORSTMANN, I. J.; MARKUSEN, J. R. "Endogenous market structures in international trade". *Journal of International Economics*, v. 32, p. 1-2, 109-129, 1992.

en la investigación y el desarrollo y están relacionados con protección de las innovaciones a través de los derechos de propiedad corporativa. En este sentido el proceso de innovación tecnológica es el motor del crecimiento económico.

En cuanto a la influencia de la IED sobre el crecimiento económico, existen posiciones diferenciadas. Si se utiliza hipótesis basadas en los modelos neoclásicos como de Solow (1956), el efecto sobre el crecimiento de la IED en el producto será limitado por la existencia de rendimientos decrecientes al capital físico. Por lo tanto, la IED afecta el nivel de ingreso per cápita, pero no afecta a la tasa de crecimiento a largo plazo.

Cabe destacar que existe un consenso en la literatura económica sobre el progreso tecnológico ser una fuente de crecimiento económico. Sin embargo, el modo de acción de la variable tecnología varía según el modelo. En Solow (1956), como se ha mencionado anteriormente, el factor tecnología puede ser considerado exógeno. En los trabajos de Romer (1986 y 1990), el progreso tecnológico es un factor productivo que cuenta con externalidades locales. Además, el trabajo de GROSSMAN; HELPMAN & KRUGMAN<sup>283</sup> (1991), la tecnología es un factor que genera externalidades de carácter internacional.

A la inversa, si se estudia bajo el ámbito de aplicación de la nueva teoría del crecimiento, la inversión extranjera directa puede afectar la tasa de crecimiento del país con el fin endógena. Esto se debe a la capacidad de tener rendimientos crecientes en la producción a través de los efectos de difusión (*spillovers*) y externalidades. Así, la IED puede generar un crecimiento a largo plazo y, según algunos autores como BORENSZTEIN *et al.* (1998) apud ROMERO<sup>284</sup>, puede ser tecnología principal en el motor de accionamiento económico para los países en desarrollo.

Desde esta perspectiva, la influencia de la IED en la tasa de crecimiento del PIB per cápita se da por vencido, básicamente, de dos maneras. El primero se produce a través de la proceso de acumulación de capital que conduce a la entrada de flujos de capital. La IED impulsa el crecimiento mediante la incorporación de nuevos insumos, nuevas tecnologías en la función de producción del país de acogida.

De lo contrario, la IED influye en el crecimiento mediante la transferencia de conocimiento, la introducción de nuevas técnicas de organización empresarial, programas de aprendizaje, técnicas de marketing y una multitud de otros activos intangibles. Sin embargo,

<sup>283</sup> HELPMAN, E.; KRUGMAN, P. R. Market structure and foreign trade. Cambridge: MIT Press, 1991.

<sup>284</sup> ROMERO, J. **Inversión extranjera directa y crecimiento económico en México: 1940-2010**. Serie Documentos de Trabajo, El Colegio de México, 2012.

cabe señalar que en HIRSCHMAN<sup>285</sup>(2006), convivencia de tecnologías innovadoras y obsoletas en países en desarrollo asumen menor eficiencia sugiere el uso de la tecnología avanzada y/o que la tecnología moderna es menos productiva que la existente.

En este sentido, el citado autor afirma que la asignación de los factores de la economía actuará como determinante del proceso de inversión extranjera, disminuyendo el efecto de difusión tecnológica internacional de la IED.

Estos efectos incluyen el uso y la utilización de materias primas locales, las formas modernas de gestión y dirección, el acceso a las nuevas tecnologías; entrada de capital extranjero para el déficit en cuenta corriente, los flujos financieros captados por atraer IED no generan deuda, por otra parte, contribuyen para aumentar el *stock* de capital humano a través de procesos de capacitación y aprendizaje de las empresas que realizan; las empresas locales pueden aprender mediante la observación y, por último, las externalidades y los efectos secundarios permiten una mayor inversión en investigación y desarrollo.

Cabe señalar que, aunque la Teoría del Crecimiento Endógeno está focalizada en la inversión extranjera directa como fuente importante de crecimiento, sin la existencia de un clima propicio para la estabilidad económica y sin una cualificación del capital humano, los efectos positivos de la inversión directa pierden parte de su eficacia. Así, en lugar de estimular el crecimiento, puede generar o causar grandes repatriaciones de capitales por parte de las empresas transnacionales.

Los flujos de capital extranjero a Brasil subieron significativamente en los años noventa. Diversas medidas de apoyo fueron adoptado para fomentar que el capital. El comienzo de la subvención con financiamiento del BNDES, a partir de 1991 a las empresas transnacionales, la reducción del poder regulador del Instituto Nacional de la Propiedad Industrial (INPI) responsable de la aprobación de los acuerdos de transferencia de tecnología; lanzado en 1991, que las empresas transnacionales pasan a utilizar ganancia financiera que se aumente el capital registrado; permiso, esta años para pagar las regalías de las empresas transnacionales a sus madres; reducción del impuesto sobre la renta de las remesas y la liberación de los lotes de dividendos asociados a la capital todavía en el proceso de registro en el Banco Central del Brasil puede ser citado como *e.g.* según FERREIRA<sup>286</sup>.

<sup>285</sup> HIRSCHMAN, A. O. *Estratégia do Desenvolvimento Econômico*. 1ªed. Rio de Janeiro: Fundo de Cultura, 322 páginas, 2006.

<sup>286</sup> FERREIRA, P. C. "Investimento em Infraestrutura no Brasil: fatos estilizados e relações de longo prazo". *Pesquisa e Planejamento Econômico*, v. 26, nº2, p. 231-252, 1996.



Medidas de apoyo al capital extranjero continuó implementando continuamente y en 1995, en el primer gobierno de Fernando Henrique Cardoso, permitió a la eliminación de la separación constitucional entre las empresas nacionales y extranjeras, la eliminación o reducción de las restricciones a las inversiones extranjeras en el petróleo, la minería, la banca y los seguros, la navegación cabotaje y las telecomunicaciones y la nueva ley de propiedad industrial según GONÇALVES Y MOREIRA<sup>287</sup>.

Cuando se agrega a estas medidas, el proceso de privatización que fue financiado en gran parte por entradas de capital extranjero, la afluencia de inversión en el extranjero, especialmente IED, crece significativamente con esta década.

Este crecimiento en el flujo de la inversión extranjera directa se lleva a cabo en un ambiente de completa libertad, sin preocuparse por la calidad de estos flujos y sin cualquier política que se dirija a las áreas prioritarias economía. La ausencia de la intervención del gobierno en la priorización de las inversiones del sector configura la creencia de los responsables políticos el poder de asignación económica brasileña en el mercado. Aun compartiendo parte de esta creencia, no podemos olvidarnos de las deficiencias del mercado como promotor del bienestar social, que es el fin de la actividad económica.

Teniendo en cuenta este hecho, este capítulo establece asociaciones entre Los flujos de IED en determinados años, y las tasas de crecimiento de la economía Brasil. El objetivo es, pues, contribuir cierta evidencia empírica y econométrica para profundizar en el debate sobre el reciente proceso de internacionalización de la economía nacional. Las subsecciones siguientes ilustran la el comportamiento de la IED, con los años, en Brasil y en el mundo, proporcionando la evidencia empírica de la contribución de la IED para mejorar las condiciones crecimiento interno en el país receptor. Se lleva a cabo entonces a Brasil, un análisis econométrico para estimar los resultados relacionados con los efectos de las inversiones directas en el proceso de crecimiento económico Brasil.

Debido a la naturaleza propia de los flujos de IED, que por ser de largo plazo poseen menor volatilidad y menor contenido especulativo, es que es el tipo de inversión extranjera que más impacto puede tener sobre el desarrollo económico. Por lo anterior, los gobiernos han incentivado en los últimos años la entrada de este tipo de inversión, incluso con incentivos especiales a las empresas transnacionales.

---

<sup>287</sup> GONÇALVEZ, R. “*Competitividade internacional, vantagem comparativa e empresas transnacionais: o caso das exportações brasileiras de manufaturados*”. *Pesquisa e Planejamento Econômico*, v. 17, n. 2, ago. 1987; MOREIRA, M. M. *Industrialization, trade and market failures: the role of government intervention in Brazil and South Korea*. London: MacMillan Press, 2005.

La IED produce diversos impactos en la economía receptora, DURÁN HERRERA<sup>288</sup> enumera, entre otras, las siguientes virtudes: a) impulsa el desarrollo de la infraestructura doméstica en el país receptor; b) genera encadenamientos en el tejido industrial; c) contribuye a incrementar los flujos de comercio exterior, especialmente del sector exportador; d) propicia el desarrollo tecnológico; y e) favorece la creación de nuevas fuentes de empleo y permite el entrenamiento y formación de capital humano. En conjunto estas ventajas pueden llegar a mejorar el bienestar de las economías receptoras.

Entre las desventajas que puede traer consigo la IED, CHRISTIANSEN & OGUTCU (2002)<sup>289</sup> mencionan que si la entrada de IED produce gran concentración de mercado ese puede afectar la competitividad, por otro lado, está la volatilidad de la Balanza de Pagos que producen las importaciones y exportaciones que hacen las empresas extranjeras al instalarse en la economía local. Sin embargo, los autores destacan que estos costos generalmente son de corto plazo y que, además pueden ser evitados si los gobiernos receptores adoptan medidas de política adecuadas.

Para VELDE<sup>290</sup>, por su parte, sostiene que los beneficios de la IED son más considerados por los países receptores que los costos que estas inversiones traen consigo, entre los que destaca el aumento de la desigualdad en el ingreso producida por los sesgos en la contratación de las Empresas Transnacionales, la degradación ambiental que produce, la explotación de los recursos naturales no renovables y la repatriación que, a largo plazo se produce de los capitales invertidos. De allí que las inversiones aumenten la capacidad productiva de la economía local, para que sea capaz de generar esos recursos cuando sean requeridos.

Las principales ventajas de la Inversión Extranjera Directa (IED) son:

**Impulsiona el desarrollo de la infraestructura doméstica en el país receptor:** la IED tiende a ser importante en actividades que involucren mejoras en la infraestructura de un país (carreteras, puentes, puertos, aeropuertos y telecomunicaciones), las cuales permiten el

---

<sup>288</sup> DURÁN HERRERA, J. **Los Determinantes de la IED en los Países de América Latina y el Caribe: Su Impacto sobre el Comercio y la Integración Regionales.** Santiago de Chile: Publicaciones Universidad de Chile, 1999.

<sup>289</sup> CHRISTIANSEN, H.; OGUTCU, M. “*Foreign Direct Investment for development: maximizing benefits, minimising cost. Global Forum on International Investment*”. *Attracting Foreign Direct Investment for Development.* Shangai: 5-6 Diciembre 2002.

<sup>290</sup> VELDE, D.W. *Government Policies towards Inward Foreign Direct Investment in Developing Countries: Implications for human capital formation and income inequality. FDI, Human Capital and Education in developing countries: Technical meeting organized.* Paris: OECD Development Centre. 13-14 Diciembre de 2001.

incremento potencial de economías de escala, ejerciendo a su vez un nuevo impulso sobre los futuros flujos de IED y la decisión de la entrada de posibles nuevas ET's a una economía dada. Resultan importantes en este sentido los mayores coeficientes IED en la formación bruta de capital fijo.

**Genera encadenamientos en el tejido industrial:** la IED puede ser favorable para la formación del tejido industrial del país receptor de la inversión. Por un lado, la entrada de una ET en un sector determinado puede minar la industria nacional en ese sector, pero dicha IED puede generar competencia en otras industrias. En este sentido, el incremento de la competencia entre los proveedores nacionales puede afectar la productividad de los factores locales, generando cambios positivos en la estructura de las industrias competitivas. Un buen *e.g.* de la generación de encadenamientos es la industria automotriz argentina, la misma que genera importantes cadenas de producción en otras industrias como las de autopartes, pinturas, diseño, cristal, plásticos, caucho y sintéticos, entre otras.

**Contribuye a incrementar los flujos de comercio exterior, especialmente del sector exportador:** muchas ET's utilizan a sus empresas filiales para acceder a nuevos mercados, empleando al país huésped como plataforma de exportación para sus productos. En alguna medida esto es beneficioso para el país anfitrión, porque le permite el acceso a nuevos mercados internacionales y la posibilidad de diversificar sus exportaciones, sobre todo de aquellas no tradicionales.

De lo anterior es, por *e.g.*, el caso mexicano, donde la internacionalización ha jugado un papel importante en el creciente número de exportaciones orientadas al mercado estadounidense según CAVAS<sup>291</sup>. Un efecto negativo que puede generar la IED, es el saldo negativo de corto plazo de la balanza comercial, debido a que las ET's generalmente importan insumos, especialmente de bienes de capital. Sin embargo, en el largo plazo, las importaciones de insumos son sustituidas por compras domésticas, lo que produce, en suma, efectos positivos sobre la balanza comercial.

**Propicia el desarrollo tecnológico:** la IED trae nuevas tecnologías a los países receptores, las cuales se transmiten al sector doméstico. La difusión puede ocurrir por diversas vías, pero la fuente más importante para que esta ocurra son los encadenamientos o relaciones verticales (*vertical linkages*) entre las ET's y sus filiales en el país receptor. Generalmente la

---

<sup>291</sup> CAVAS, R. *Inversión Extranjera Directa en Chile y su Impacto Sobre la Productividad*. Santiago de Chile: Departamento de Economía, Universidad de Chile, 2006.

empresa matriz entrega a sus filiales en el exterior asistencia técnica, entrenamiento y la información necesaria para elevar la calidad de sus productos.

Muchas ET's también asisten a sus filiales en la compra de materias primas e insumos intermedios, así como también les facilitan técnicas de modernización aplicables a los procesos productivos.

Sin embargo, existen grandes diferencias entre la difusión de tecnología que, realmente, los países receptores pueden realizar, es decir, hay importantes diferencias entre lo que los países receptores son capaces de hacer con la tecnología que les es transferida. La evidencia empírica sugiere que la IED tiene un impacto mayor en aumentar la productividad local cuando la brecha tecnológica (*technology gap*) entre las empresas domésticas y extranjeras es limitada. Cuando hay importantes diferencias tecnológicas, o cuando el nivel absoluto de tecnología local es bajo, las empresas locales son incapaces de absorber los avances tecnológicos transferidos por las ET's.

**Favorece la creación de nuevas fuentes de empleo y permite el entrenamiento y formación de capital humano:** principalmente son dos las formas en que la IED puede contribuir al desarrollo de la fuerza de trabajo del país receptor: i) la generación de nuevos empleos; y ii) el entrenamiento y formación de capital humano. Hay que considerar que, además de la creación directa de puestos de trabajo que ocurre cuando entran ET's, o filiales de ellas, también están los puestos de trabajo que se generan de manera indirecta en otros sectores de la economía debido a que la entrada de IED produce encadenamientos hacia otros sectores.

La otra contribución de la IED a la fuerza de trabajo se materializa a través de la capacitación y entrenamiento profesional que muchos obreros y empleados reciben para el desarrollo de actividades que involucran una mayor habilidad y destreza profesional, como el manejo de equipos de alta tecnología o la aplicación de avanzadas técnicas de organización y dirección empresarial.

Debido a las características particulares de las ET's y además, a que presentan mayor productividad, pues tienen mayor tecnología, tanto tecnología dura (bienes de capital) como tecnología blanda (técnicas de administración y gestión), es que requieren de personal con mayor calificación. Lo anterior se traduce en la IED ha producido un sesgo en la contratación de personal hacia trabajadores calificados, en desmedro de los trabajadores no calificados. Veamos este tema con mayor detalle.

**Implicancias en el mercado laboral:** flujos de IED, que se traducen muchas veces en *greenfield investments* en el país receptor presuntamente debieran incrementar el empleo

local. Sin embargo como se mencionó, una parte importante de la IED se destina a fusiones y adquisiciones de empresas locales, así como a la adjudicación de firmas en procesos de privatización, con lo cual no necesariamente se incrementa el empleo. Si las firmas extranjeras son capital intensivas, el nivel de empleo caerá en el corto plazo (a pesar de que pueden existir aumentos en los salarios).

Si la ET compite con firmas locales puede ocurrir que disminuya el empleo en esas empresas reduciendo el empleo total en la economía. En todo caso, los efectos de la IED dependerán del país receptor y del sector hacia donde se destina la inversión.

Siguiendo el modelo de ciclo de producto, se hipotetiza que grandes flujos de IED se dirigen hacia países que son abundantes, con relación a otros países, en mano de obra no calificada, pues las ET's trasladan los procesos productivos que requieren este tipo de factor hacia donde los salarios son más bajos. A pesar de lo anterior, las ET's pueden contratar trabajo relativamente de mayor calificación que el estándar local, lo que produce aumentos en la demanda de trabajadores calificados y también produce aumentos en la desigualdad de ingresos gracias a que los trabajadores de ET's reciben salarios mayores a los de mercado. Entre las razones que explican estos hechos se encuentran los cambios tecnológicos que producen sesgos en la contratación, el efecto composición y por último el entrenamiento y la educación.

**Estructura de oferta y demanda relativa:** para analizar el impacto de la IED sobre la demanda relativa de trabajadores, es necesario definir previamente, la estructura de demanda y oferta de ambos tipos de trabajadores por separado, donde la capacitación, cualidad que separa a los trabajadores entre quienes la poseen y quienes no, es representada por el nivel de educación o la ocupación de estos (NOVALES, 2014)<sup>292</sup>. La brecha de salarios entre ambos tipos de trabajadores indica la desigualdad de ingresos. Usando ecuaciones simples es posible obtener la oferta y demanda por los distintos tipos de trabajadores:

- (A):  $q_{nc}^d = a_{nc} + b_{nc} (w_c - w_{nc})$   $\longrightarrow$  Nivel de demanda por trabajadores no calificados
- (B):  $q_{nc}^o = c_{nc} + d_{nc} (w_c - w_{nc})$   $\longrightarrow$  Nivel de oferta de trabajadores no calificados
- (C):  $q_c^d = a_c + d_{nc} (w_c - w_{nc})$   $\longrightarrow$  Nivel de demanda por trabajadores calificados
- (D):  $q_c^o = c_c + d_c (w_c - w_{nc})$   $\longrightarrow$  Nivel de oferta de trabajadores calificados

Donde q representa la demanda u oferta por trabajadores calificados o no calificados; a, b, c, y d son los coeficientes de posición, w representa el salario de los trabajadores (en

<sup>292</sup> NOVALES, A. **Econometría**. Quinta Edición. Mc Graw-Hill, 2014.

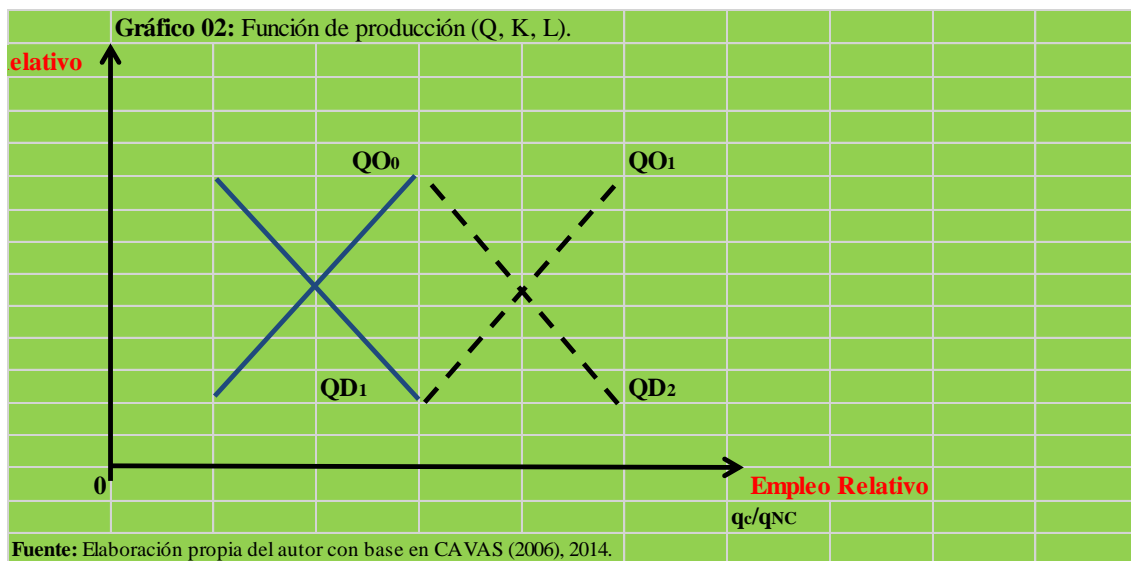
logaritmos). Si además se impone homogeneidad de grado cero en salarios y se redefine  $a_C - a_{NC} = a$ ; y  $c_C - c_{NC} = c$ , se tiene entonces que la demanda y oferta relativa de trabajadores es, respectivamente:

Donde  $q$  representa la demanda u oferta por trabajadores calificados o no calificados;  $a$ ,  $b$ ,  $c$ , y  $d$  son los coeficientes de posición,  $w$  representa el salario de los trabajadores (en logaritmos). Si además se impone homogeneidad de grado cero en salarios y se redefine  $a_C - a_{NC} = a$ ; y  $c_C - c_{NC} = c$ , se tiene entonces que la demanda y oferta relativa de trabajadores es, respectivamente:

$$(E): q^d = a + bw$$

$$(F): q^o = c + dw$$

donde  $w = w_C - w_{NC}$ ;  $b = b_C - b_{NC}$  y;  $d = d_C - d_{NC}$ . Se asume pendiente negativa para la demanda relativa, y por su parte, pendiente positiva para la ecuación que representa la oferta relativa de trabajadores. La representación de las curvas se presenta en el siguiente **Gráfico 02**.



Sin embargo, es importante destacar que los supuestos de esta formalización -es decir la existencia de un punto de equilibrio en un mercado competitivo- no necesariamente se cumplen en la práctica debido a las características propias de cada economía. Por *e.g.*, hay economías con exceso de oferta de mano de obra no calificada en el sector informal, lo que produce salarios bajo el equilibrio para los trabajadores no calificados conforme apunta CAVAS<sup>293</sup>.

<sup>293</sup> CAVAS, R. *Inversión Extranjera Directa en Chile y su Impacto Sobre la Productividad*. Santiago de Chile: Departamento de Economía, Universidad de Chile, 2006.

Otro tipo de falla de mercado que puede afectar el equilibrio competitivo relativo, es la necesidad de las ET's de personal calificado para realizar la transferencia tecnológica al país receptor, lo anterior puede producir cambios en la demanda relativa, aunque la oferta no ajuste inmediatamente, pues puede existir rezagos temporales para cambiar la estructura de la oferta relativa de trabajadores debido a las características propias de la capacitación. Por otra parte también hay instituciones y factores que afectan el equilibrio competitivo, entre ellas es posible mencionar, la protección del empleo, salario mínimo, modelos de salarios de eficiencia, entre otros.

No obstante lo anterior, el distinguir entre oferta y demanda relativa de trabajadores permite analizar cómo la IED, materializada en ET's, puede afectar el capital humano y las desigualdades de ingreso de la economía receptora.

Cabe señalar que diferentes políticas sobre IED producen distintos impactos en el mercado laboral que se traducen en desplazamientos tanto de la oferta como de la demanda relativa de trabajadores tal como se ilustra en el gráfico anterior. Entre ellas es posible identificar:

*(i) Demanda relativa de trabajadores*

Tres son los efectos más importantes que producen las ET's en la demanda relativa de trabajadores; escala, composición y técnica. Primero, la entrada de ET's puede afectar la escala de operaciones, lo que dependerá de si el empleo requerido es sustituto o complemento del empleo local. De esta manera, sólo se produciría efecto escala cuando las ET's no reemplazan el empleo local existente.

Por el contrario, se esperaría que la entrada de estos capitales genere aumentos en el empleo particularmente si destinan su producción -principalmente exportaciones- hacia mercados que previamente no eran abastecidos por firmas locales. Por otro lado, las ET's pueden crear empleos indirectamente si aumentan la demanda por bienes producidos por las empresas locales.

En segundo lugar las ET's pueden emplear trabajadores más calificados que las firmas locales similares -este efecto es conocido como *efecto composición*-y se traduce en aumentos de la relación medio de contratación de la economía. Además las empresas extranjeras podrían establecerse en sectores más productivos y en consecuencia, más intensivos en trabajo

calificado. Lo anterior deja a los trabajadores calificados en mejor posición relativa y eleva la desigualdad relativa de salarios en el país receptor.

El Tercer aspecto está relacionado con la reciente evidencia de que las ET's producen *cambios tecnológicos que producen sesgos en la contratación*. La entrada de IED, materializada en ET's que se instalan en el mercado local, se traduce en que demandan trabajadores con la calificación necesaria para usar la tecnología que las ET's traen consigo; como se supone que tecnología y trabajo calificado son complementos, aumentos en la tasa de cambio tecnológica, provoca aumentos en la demanda relativa de trabajadores calificados.

TAYLOR & DRIFFIELD (2002)<sup>294</sup> sugieren que el aumento en la demanda relativa de trabajadores es combinación de dos efectos: i) ET's, en posesión de ventajas tecnológicas sobre las empresas locales, generalmente ofrecen salarios mayores al salario de mercado, lo que incrementa la demanda por trabajadores calificados, y ii) se produce un efecto secundario en la economía, al entrar tecnología nueva en el país receptor, pues esta es en algún grado, asimilada en el sector doméstico, lo que produce aumentos en la productividad del sector doméstico en su conjunto, incrementando así la demanda de trabajadores calificados a expensas de trabajadores no calificados.

#### *(ii) Oferta relativa de trabajadores*

Las ET's también afectan la oferta relativa de trabajadores principalmente a través de: a) educación general; b) entrenamiento formal y; c) entrenamiento informal en el trabajo (*on-the-job training*). Las ET's proveen educación general de dos formas. Por un lado invierten voluntariamente en el desarrollo social de la comunidad a través de subvenciones, donaciones u otro tipo de asistencia. Sin embargo, los efectos sobre el desarrollo del capital humano de este tipo de capacitación se consideran menores y además, debido a que es asistencia voluntaria, no es posible considerarla como fuente de capacitación permanente.

La otra manera en que las ET's proveen educación general es a través de los centros de investigación y desarrollo tecnológico que suelen instalar en los países receptores del capital. Es importante destacar que el incentivo a instalar dichos centros es la necesidad de las ET's de desarrollar las habilidades específicas necesarias para sus procesos productivos. Muchas veces es el Estado quien incentiva la instalación de los centros de investigación, tal es el caso por *e.g.*

---

<sup>294</sup>DRIFFIELD, N.; TAYLOR, K. *Technology, trade, multinationals and absolute employment: Evidence from UK panel data*. University of Birmingham Press. Mimeo, 2002.



de Singapur, donde Phillips posee un Centro de Tecnología Industrial, y recientemente de Brasil con su Programa de Atracción de Inversiones de Alta Tecnología (PAIAT).

No obstante lo anterior, la provisión de entrenamiento formal es más usual que la entrega de educación general por parte de las ET's. La evidencia sugiere que estas empresas tienden a realizar mayor capacitación, tanto específica como general, a sus trabajadores que las empresas locales. Así como las ET's contratan en términos relativos, más trabajadores calificados, son éstos quienes obtienen mayores beneficios de la capacitación que realizan las empresas la que pueden luego usar en empleos futuros que obtengan.

Sin embargo, la capacitación que entregan las ET's depende fuertemente de si la IED se materializa a través de nuevas inversiones (*greenfield investment*) o a través de fusiones y adquisiciones (*mergers and acquisitions*). Ello principalmente pues las nuevas inversiones generalmente implican la introducción de nuevas técnicas tanto de producción como de administración, lo que se traduce en grandes inversiones iniciales en entrenamiento al personal. Cuando por el contrario, la IED se materializa a través de F&A, se produce como efecto inmediato una reducción del empleo. No obstante, cabe señalar que en el largo plazo los efectos son similares independiente de la forma de IED, ya que ambos casos se requieren grandes esfuerzos en capacitación, debido a las necesidades particulares de personal de las ET's gracias a que generalmente usan tecnología más moderna en sus procesos productivos.

Respecto al entrenamiento informal que entregan las ET's, este depende de las características propias del trabajo y de las habilidades necesarias para su ejecución, en este sentido se entrega mayor capacitación mientras más entrenamiento requiera el trabajo.

La calidad de la capacitación que entregan las ET's también depende de la estrategia que estas firmas siguen para instalarse en un país. Aquellas firmas que buscan eficiencia productiva, usualmente empresas manufactureras, instalándose por *e.g.*, en países donde el salario de la mano de obra no calificada es bajo, suelen entregar capacitación que es percibida de menor calidad que aquella que entregan las firmas que se instalan en un país en la búsqueda de activos estratégicos, pues estas inversiones requieran mayor calificación de mano de obra.

Si por otro lado, el motivo de la inversión es la búsqueda de nuevos mercados, las filiales realizarán todo el proceso productivo siendo cuasi réplicas de la matriz. Bajo esta situación las ET's suelen capacitar a sus empleados en marketing y también enseñar a sus empleados el sistema tecnológico de producción de la organización.

Inicialmente, cabe hacer notar que usualmente los trabajadores calificados poseen mayor poder de negociación que los no calificados, ya que tienen las habilidades necesarias para realizar el trabajo que requieren las ET's. Como las ET's poseen menos conocimiento del mercado local de trabajo podría darse que, los trabajadores calificados negocien salarios mejores que los que obtendrían en las empresas locales a lo menos en el corto plazo.

Las políticas sobre IED que apliquen las economías receptoras afectan en forma distinta el capital humano generando cambios en la demanda como en la oferta relativa de trabajadores.

A pesar de que la efectividad de las estrategias de atracción de IED difiere entre los distintos países y depende en parte de los recursos financieros, estructura organizacional y de los distintos métodos de implementación que las economías posean, se tiene que las políticas orientadas a la atracción algún tipo específico de IED (*specific targeting*), subvenciones, incentivos fiscales y acuerdos internacionales son aquellas con mayor impacto sobre la demanda relativa de trabajadores.

Así, políticas orientadas a la atracción específica de IED y al desarrollo de clusters en torno a sectores claves tienden a elevar la contratación de trabajadores calificados y a desplazar la demanda relativa de trabajadores (a  $q^{d2}$ — en el **Gráfico 02**—) debido principalmente al efecto composición y al efecto técnica, el cual como se explicó anteriormente, produce sesgos en la contratación de trabajadores. Por el contrario políticas que incentivan la entrada de ET's que usan mano de obra no calificada, no producen grandes mejoras en el capital humano local pero suelen elevar el empleo al crear nuevas fuentes de trabajo y ayudan con esto, a disminuir la desigualdad de ingresos.

Hay que destacar que para atraer ET's intensivas en tecnología es necesario que las economías receptoras cuenten con el capital humano que este tipo de empresas requiere o por lo menos, se necesita que la fuerza de trabajo posea un nivel mínimo de calificación que permita el entrenamiento futuro proporcionado por las ET's.

Políticas específicas sobre comercio pueden ser de gran utilidad para atraer ET's innovativas, especialmente en la industria manufacturera. Los medios más usados para atraer ET's son facilitar el comercio a través de por, *e.g.*, reducción y/o eliminación de barreras tarifarias, provisión de infraestructura adecuada, zonas de procesamiento de exportaciones, entre otros. Sin embargo, la eficacia en atraer ET's y el tipo de inversión que ellas realicen en las economías receptoras depende en gran medida del nivel de educación de esta última en relación al requerimiento de mano de obra de las ET's.

Así se da por, *e.g.*, que la instalación de zonas francas tiende a atraer inversionistas que busquen eficiencia en los procesos productivos, lo que tiende a elevar el empleo agregado, aunque no ayuda necesariamente a elevar el nivel de capacitación de la fuerza de trabajo local, debido a que principalmente este tipo de ET's requiere de mano de obra no calificada.

Los gobiernos tratan de elevar el empleo local a través de la inversión en nuevos activos que realizan las ET's, con lo que, tanto las economías desarrolladas como las que están en desarrollo, compiten por parecer más atractivas para los inversionistas extranjeros. Las subvenciones e incentivos fiscales para atraer IED surgen como herramienta habitual para atraer IED, pero es difícil analizar la efectividad de dichas políticas pues, forman parte de un conjunto de medidas aplicadas conjuntamente.

Además los estudios econométricos que se han realizado en el tema entregan conclusiones opuestas, algunos sosteniendo que este tipo de políticas son eficaces en atraer IED como por, *e.g.*, CASTELLANI & ZANFEI<sup>295</sup> quien sostiene que el nivel de impuestos influye significativamente sobre los flujos de IED y otros que, sostienen que la estructura fiscal de los países no es un factor relevante para las ET's al momento de decidir dónde invertir.

Otro punto de importancia es la dificultad de hacer análisis costo-beneficio de este tipo particular de políticas debido a que no se pueden medir cuantitativamente todos los factores que influyen en el análisis como por *e.g.* el valor de la creación de trabajo, cuánto afecta la IED al desarrollo tecnológico o la existencia de externalidades intraindustriales, entre otros. No obstante lo anterior acuerdos internacionales como el GATT han sido eficaces en reducir los subsidios o incentivos fiscales que los países usan para atraer IED orientada a la exportación y también se encargan de proteger a las ET's afirman GIRMA *et. al.*<sup>296</sup>. Se espera que este tipo de acuerdos ayude a elevar los flujos mundiales de IED pero, pueden tener consecuencias negativas para los países en desarrollo a largo plazo pues obligará a estos a especializarse en sectores con pocas oportunidades de desarrollo al proteger la I&D de los países desarrollados.

Por último, no se debe olvidar que las ET's tienden a establecer sus filiales más intensivas en trabajo calificado en los países que cuentan con un mayor nivel educacional. Por esto es que desarrollar la fuerza de trabajo local es una manera efectiva y eficiente de atraer IED. Políticas de capacitación de la fuerza de trabajo y políticas orientadas a elevar el nivel

<sup>295</sup> CASTELLANI, D.; ZANFEI, A. "Technology Gaps, Absorptive Capacity and the Impact of Inward Investments on Productivity of European firms". *ISE-Università di Urbino*, 2010.

<sup>296</sup> GIRMA, S.; GREENAWAY, D.; WAKELIN, K. "Wages, productivity and foreign ownership in UK manufacturing". *Centre for Research on Globalisations and Labour Markets*, Research Paper 99/14, 2010.

educacional y con ello el capital humano de las economías receptoras, ayudan entonces a aumentar la oferta relativa de trabajadores ( $aq^{s2}$  – en el **Gráfico 02-**) además de reducir la desigualdad de ingresos.

Existe un conjunto de instrumentos, en los cuales el objetivo está centrado más bien en cambiar la composición de IED que ingresa a las economías receptoras con objeto de dirigir la inversión hacia sectores productivos de mayor valor agregado y/o a incentivar a las ET's ya instaladas a cambiar sus procesos productivos hacia procesos más intensivos en mano de obra calificada.

Por el lado de la demanda las políticas están principalmente destinadas a incentivar el uso de tecnología en las empresas filiales de las transnacionales ya instaladas en las economías receptoras, lo que produce aumentos en la demanda de mano de obra calificada desplazando de esta manera la curva de demanda relativa de trabajadores.

Por su parte, las políticas que afectan la oferta relativa de trabajadores están orientadas a incentivar la entrega de entrenamiento o capacitación formal por parte de las ET's. Muchas veces los instrumentos utilizados incluyen el uso de subsidios o regalías fiscales a la capacitación.

Según MORTIMORE *et. al.*<sup>297</sup> existen tres ventajas o condiciones que deben estar presentes para que la empresa tenga fuertes incentivos para hacer inversión directa; a) ventaja de propiedad, que es derivada de la propiedad de un producto o proceso al cual las otras empresas no tienen acceso (*knowledge based assets*), por *e.g.*: patentes o *blueprints*; b) ventaja de ubicación, que aparece cuando el mercado doméstico al cual se busca servir ofrece una ventaja de ubicación que hace más rentable producir en ese país que producir en el país nativo y exportar, por *e.g.*: existencia de tarifas a las importaciones, costos de transporte; y por último c) ventaja de internalización, que se manifiesta en la ventaja de explotar internamente el activo en la empresa que sea mayor a los beneficios de entregar el activo mediante el mercado, por *e.g.* aparece esta ventaja ante la presencia de moral *hazard* o cuando el activo es la reputación por calidad (franquicias).

En los últimos años los países receptores de IED se han preocupado de *crear ventajas de ubicación* como mejoras de infraestructura, capacitación de su fuerza de trabajo y mejoras en los servicios públicos, entre otros, para así atraer flujos de IED hacia sus economías.

---

<sup>297</sup> MORTIMORE, M.; VERGARA, S.; KATZ, J. “*La competitividad internacional y el desarrollo nacional: implicancias para la política de Inversión Extranjera Directa (IED) en América Latina*”. **Serie Desarrollo Productivo N°107**. División de Desarrollo Productivo y Empresarial, Naciones Unidas.

Hoy en día los países no sólo implementan políticas para atraer IED en términos de volumen, sino que están creando políticas que ayuden a que la IED sirva como herramienta para el desarrollo económico del país receptor, es decir, usan estrategias para orientar la IED hacia sectores con producción de mayor valor agregado, orientados a la exportación de productos competitivos, entre otros.

También es importante, para atraer IED, que los países receptores tengan la mayor estabilidad macroeconómica e institucional posible, concretamente Christiansen y Ogutku (2002) recomiendan:

- (1) Las políticas macroeconómicas deben ser orientadas a lograr crecimiento económico y del empleo, además deben promover la estabilidad de precios y sustentabilidad de las cuentas nacionales.
- (2) Promover disciplina fiscal de mediano plazo, sistemas impositivos justos y eficientes, y además mantener control adecuado de la deuda fiscal.
- (3) Sector financieros domésticos consolidados que permitan a los recursos financieros locales complementar la inversión extranjera.

Pero aún queda la pregunta pendiente acerca del impacto de los flujos asociados a IED sobre el empleo local. Si bien, como se mencionó, el análisis de impacto económico de las actividades de las ET's no ha sido sencillo de calcular, en lo que resta es evaluar el impacto de una de las aristas menos estudiadas de la IED: el empleo.

A fines de los 60, las empresas transnacionales aumentaron su participación en el comercio, a diferencia del período anterior, en el que actividades de sus filiales fueron dirigidas principalmente a satisfacer el mercado interno brasileño. Aunque el ritmo de crecimiento del comercio mundial se incrementó de forma intensa desde la posguerra, las exportaciones brasileñas estuvieron prácticamente estancadas hasta mediados de esta década. Incluso con los cambios internos en el sector industrial, el café seguía representando aproximadamente el 45% de las exportaciones totales y los bienes manufacturados representaron sólo el 15% de las ventas al exterior apunta BAUMANN<sup>298</sup>.

A fin de aumentar las exportaciones de manufacturas, Brasil adoptó a partir de 1967, el intercambio con una política de tipo liberal y comenzó a subvencionar las exportaciones de

---

<sup>298</sup> BAUMANN, R. *Exportação e crescimento industrial no Brasil*. Rio de Janeiro: Ipea-Inpes (Série Monográfica), 1985.

determinados productos según BAUMANN<sup>299</sup>. Las exportaciones manufactureras crecieron 70%, casi un 30% por año y la participación brasileña en el comercio mundial de bienes manufacturados aumentó de 0,26% en 1970-1972 al 0,86% en el 1981/83 conforme apunta GONÇALVEZ<sup>300</sup>.

### 4.3 - Evolución de la IED en Brasil y en el mundo

Una nota metodológica es imprescindible para seguir adelante. En esta investigación el foco principal estará asentado sobre la IED española en Brasil puesto que tales inversiones representan parcela significativa de los inversores en Brasil perdiendo solamente para las inversiones de Estados Unidos. Además, el fenómeno goza de una singularidad en la escena internacional, como anteriormente dicho, ya que la presencia de la IED española en Brasil<sup>301</sup> es reciente. Asimismo, las relaciones y lazos históricos entre Brasil y España se inserte en el contexto Iberoamericano de las Relaciones Internacionales. Se estimula, entonces, la búsqueda por explicaciones a este fenómeno a la luz de las Relaciones Internacionales Contemporáneas.

Conforme AYLLÓN PINO<sup>302</sup>, las relaciones entre Brasil y España, de poca relevancia hasta el final de los años 1970, se fueron materializando en intereses comunes (democracia, integración, estabilidad económica) y en la construcción de una coordinación bilateral, intensificada en los gobiernos de Fernando Henrique Cardoso (1995-2002) - y continuada en lo gobierno de Luiz Inácio Lula da Silva (2003-2006) - como también en el ámbito multilateral, entre la Unión Europea (UE) y el Mercado Común del Sur (MERCOSUL).

La **Tabla 09** muestra las entradas de IED en la economía brasileña y en todo el mundo en desarrollo desde 1980 hasta 2004.

<sup>299</sup> BAUMANN, R. *Op. Cit.*

<sup>300</sup> GONÇALVEZ, R. *Competitividade internacional, vantagem comparativa e empresas transnacionais: o caso das exportações brasileiras de manufaturados*. Pesquisa e Planejamento Econômico, v. 17, n. 2, ago. 1987.

<sup>301</sup> El Censo de Capitales Extranjeros en Brasil (censo) se ha llevado a cabo desde 1996 por el Banco Central de Brasil, según lo establecido por la Ley 4.131/1962. Su principal objetivo es medir las acciones de inversión extranjera directa (IED) en el país en diciembre de cada año base la posición del día 31 de diciembre del año-base, es decir, el año antes de realizar la investigación. Los resultados del censo permiten, junto con los activos externos compilados por la investigación la capital de Brasil en el extranjero (CBE), medir la Posición de Inversión Internacional (PII) que, integrada con la balanza de pagos, son las estadísticas clave sobre el sector externo de la economía brasileña. Esta información es parte del conjunto de datos obligatorio para los países participantes del Núcleo Especial de Divulgación de Datos (NEDD) iniciativa del Fondo Monetario Internacional (FMI) para ampliar la divulgación y la transparencia de estadísticas económicas. Además, los datos recogidos por el censo se abre la participación del País en la Investigación de Inversión Directa Coordinada (*Coordinated Direct Investment Survey*) llevada a cabo anualmente por el FMI con el objetivo de establecer las existencias mundiales de inversiones directas así como su distribución por inversionista y por país receptor.

<sup>302</sup> AYLLÓN PINO, Bruno. *As relações Brasil-Espanha na perspectiva da política externa brasileira (1945-2005)*. São Paulo: Emblema, 2006.

A nivel mundial, la IED ha aumentado significativamente en el año analizado. En 1980, su flujo fue de aproximadamente US\$ 54.9 millones de dólares, en 1990, este flujo alcanzó US\$ 208,600 millones, con casi el 300 % superior. Sin embargo, el resultado más sorprendente fue en 2000, donde las entradas de IED ascendieron a US \$ 1,392.9 billones de dólares. Como era de esperar, los países desarrollados abarcaron la mayor cantidad de esta inversión, si bien sus proporciones relativas están disminuyendo gradualmente con el tiempo. En 1980 y 1990 representó aproximadamente el 88,34 % y 82,02 %, respectivamente, y 2000/01/02 por el 79,87 %, 71,55 % y 70,68 %. En contraste, en los países desarrollo había aumentado sus participaciones. En 1980, recibieron 15,30 % del flujo de la IED mundial en 1990, 2000, 2001 y 2002, el flujo de IED aumentó a 17,98 %, 19,56 %, 28,45 % y 29,32 %, respectivamente.

**Tabla 09:** Entrada de IDE (En US\$ Billones).

	1980	1990	1995	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2004
<b>Mundo</b>	<b>56,9</b>	<b>208,6</b>	<b>333,8</b>	<b>481,9</b>	<b>686</b>	<b>1079,1</b>	<b>1392,9</b>	<b>823,8</b>	<b>651,2</b>	<b>794,20</b>
<b>Países desarrollados</b>	<b>48,5</b>	<b>171,1</b>	<b>204,1</b>	<b>269,7</b>	<b>472,2</b>	<b>824,6</b>	<b>1112,5</b>	<b>589,4</b>	<b>460,3</b>	<b>487,30</b>
<b>Países emergentes</b>	<b>8,4</b>	<b>37,5</b>	<b>129,7</b>	<b>212,2</b>	<b>213,8</b>	<b>254,5</b>	<b>272,4</b>	<b>234,4</b>	<b>190,9</b>	<b>231,20</b>
<b>Brasil</b>	<b>1,9</b>	<b>1</b>	<b>4,4</b>	<b>19</b>	<b>28,8</b>	<b>28,6</b>	<b>32,8</b>	<b>22,4</b>	<b>16,6</b>	<b>18,10</b>
<b>Δ (%) en el IED de los PED</b>	<b>22,62</b>	<b>2,66</b>	<b>3,39</b>	<b>8,95</b>	<b>13,47</b>	<b>11,24</b>	<b>12,04</b>	<b>9,55</b>	<b>8,69</b>	<b>8,31</b>
<b>Crecimiento económico</b>	<b>-</b>	<b>-47,34</b>	<b>340</b>	<b>331,82</b>	<b>51,58</b>	<b>-0,69</b>	<b>14,10</b>	<b>-31,71</b>	<b>-25,89</b>	<b>79,15</b>

**Fuente:** elaboración propia por el autor, 2013 con base en *UNCTAD FDI Statistics*.

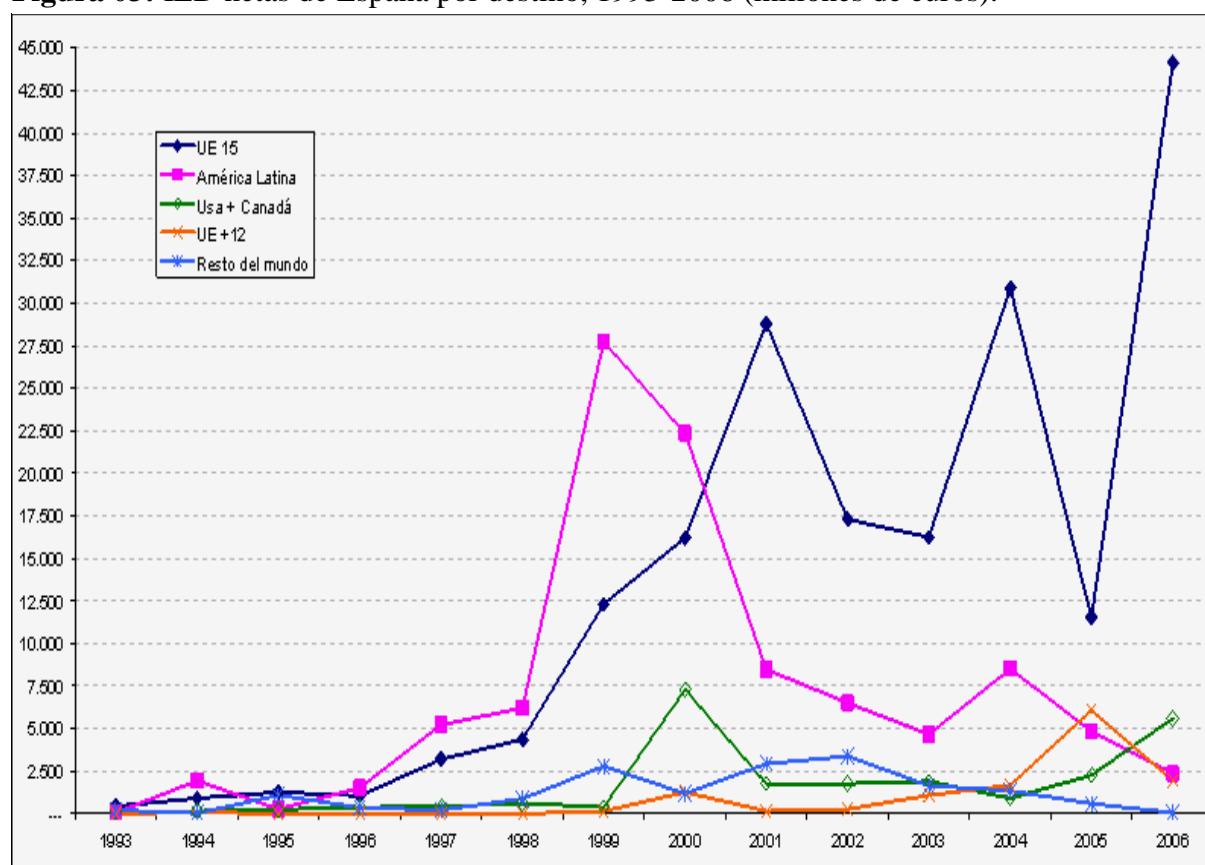
**Nota:** 1) Δ= Variación del parámetro



Brasil, como se mencionó anteriormente, siguió la tendencia mundial y los países en desarrollo, a pesar de que se ha distanciado en los años 1980 y 1990. Como la década de 1970 estuvo marcada por el optimismo excesivo y alta las tasas de crecimiento de capital extranjero, el primer año obtuvieron mayor que el segundo flujo a los valores de IED. La explicación es que se verificó que los 80 eventos graves se sometieron que influyeron efecto negativo sobre el crecimiento económico.

Entre ellas podemos mencionar la crisis de deuda, las altas tasas de interés mundiales, muchos planes de estabilización, etc. Esos acontecimientos condujeron a la fuga de todos los tipos de inversión extranjera, incluida la IED. En este escenario, el espacio Iberoamericano es estratégico para las inversiones españolas más allá de las riveras nacionales (**Figura 03**).

**Figura 03:** IED netas de España por destino, 1993-2006 (millones de euros).



Fuente: Arahetes y García Domonte, 2007.

La mayor parte del volumen de la inversión extranjera directa en la entrada economía brasileña es de origen norteamericano (cuadro 2.2). Sin embargo, otros países representan actualmente una cantidad significativa como es el caso de España, Portugal y los Países Bajos,

que en 2000 aumentó significativamente en rango. Los países a participar de manera más prominente en 1995 (Alemania y Suiza), posición 2.000 perdido.

Además, se observa que el pico de la IED en la economía Brasil fue en 2000. A partir de entonces, este flujo ha ido disminuyendo cada año, lo que refleja el comportamiento global, la baja tasa de crecimiento nacional e finalización de la fase de privatización significativa que marcó los años 90. Sólo en 2004, las entradas de IED volvieron a mostrar signos de recuperación con récord de US\$ 18,1 mil millones.

Al analizar los flujos de IED (**Tabla 10**), se observa que las inversiones estadounidenses perdieron la iniciativa en el último año analizado, que puede ser relativa a la desaceleración de la economía de Estados Unidos. Países Bajos tuvo la primera desaceleración en 2002, seguido de Francia, EE.UU. y las Islas Caimán. Es importante al se verificar en esta tabla que: 1/ Los datos son del Censo de Capitales Extranjeros (fechas de base 1995 y 2000). Conversiones por el precio en el último día hábil del período respectivo. 2/ Entradas/inversiones y conversiones de préstamos y financiamiento de la inversión directa en la base de los registros, contenidos en el módulo de la IED, del Sistema RDE (Registro Declarativo Electrónico). Las conversiones a dólares estadounidenses a las paridades históricas.

**Tabla 10:** Ingreso de la IED por país de origen en Brasil, En US\$ Millones.

PAÍS	Stock 1/		Stock/2				2005	2006
	1995	2000	2001	2002	2003	2004		
SUDÁFRICA	2,07	26,10	5,71	5,57	8,27	3,59	3,69	9,96
ALEMANIA	5.828,04	5.110,24	1.047,46	628,29	507,61	794,73	1.269,32	848,27
ARGENTINA	393,58	757,79	56,77	88,47	76,16	80,50	112,23	124,96
AUSTRÁLIA	64,56	77,88	10,68	3,97	43,92	5,86	926,04	116,96
ÁUSTRIA	100,08	89,12	67,02	34,51	11,16	96,28	6,07	15,54
CANADÁ	1.818,98	2.028,30	441,10	989,35	116,78	592,54	1.435,32	1.285,51
CAYMAN, ISLAS	891,68	6.224,81	1.755,07	1.554,46	1.909,58	1.521,80	1.078,17	1.974,39
CHILE	238,37	228,13	62,04	46,90	66,75	21,80	102,68	26,74
CHINA, REPÚBLICA POPULAR	27,90	37,74	28,08	9,74	15,51	4,35	7,56	6,65
DINAMARCA	84,91	478,10	33,20	92,75	31,31	39,46	239,88	92,86
DIVERSOS EXTRANJEROS	2.151,24	3.340,95	-	-	-	-	-	-
ESPAÑA	251,01	12.253,09	2.766,58	586,90	710,47	1.054,93	1.220,43	1.513,74
ESTADOS UNIDOS	10.852,18	24.500,11	4.464,93	2.614,58	2.382,75	3.977,83	4.644,16	4.433,68
FRANÇA	2.031,46	6.930,85	1.912,82	1.814,97	825,23	485,86	1.458,41	744,59
ISRAEL	11,34	5,02	4,62	9,07	3,95	5,10	3,24	2,90
ITÁLIA	1.258,56	2.507,17	281,27	472,50	390,44	429,21	345,68	200,73
JAPON	2.658,52	2.468,16	826,60	504,48	1.368,35	243,17	779,08	647,52
LIECHTENSTEIN	254,72	364,70	61,92	11,61	23,19	20,65	34,75	31,95
LUXEMBURGO	408,05	1.034,11	284,66	1.012,78	238,69	746,94	139,10	745,09
PAÍSES BAJOS (HOLANDA)	1.545,80	11.055,33	1.891,85	3.372,46	1.444,88	7.704,85	3.207,92	3.494,94
REINO UNIDO	1.862,61	1.487,95	416,23	474,36	254,22	275,36	153,26	395,18
SUÍÇA	2.815,30	2.252,05	181,78	347,36	335,58	364,58	341,54	1.631,01
URUGUAI	874,15	2.106,62	180,62	237,46	154,69	160,59	169,21	229,48

Fuente: BANCO CENTRAL DE BRASIL (BCB), elaboración propia por el autor, 2013.

Los *stocks* y el aumento de los flujos de IED analistas inducidas económica para creer que esta forma de financiación externa podría compensar la falta de ahorro interno y reemplazar ventajosamente los flujos inversiones a corto plazo, cuya volatilidad era extremadamente alta por lo que la IED parecía ofrecer una fuente externa de financiación estable, capaz de servir para apoyar el crecimiento económico nacional. Sin embargo, cuando observa la relación entre la IED y la formación bruta de capital fijo, cuyo objetivo es comparaciones entre países con respecto al grado de internacionalización (es importante señalar que estas variables no son directamente comparables) que ha logrado mejorar con la entrada de inversión extranjera directa en la tasa de inversión la economía. Teniendo en cuenta la relación entre las dos variables (Tabla 2.4), hay que la relación IED / FBCF tenía tendencia al alza en Brasil y mundo, mostrando el más alto grado de internacionalización de las economías.

La inversión extranjera directa (IED) es generalmente considerada como una de las principales herramientas para el desarrollo y la inserción de países emergentes a la economía global. Se le describe como un instrumento indispensable para la integración de las economías a las cadenas productivas ahora globalizadas, como un sustituto de las debilidades de la inversión productiva nacional, como palanca de la calificación técnica de la mano de obra y como un vector de transmisión de los saberes, de las tecnologías y de la innovación.

En el transcurso de los últimos decenios, la atracción de la IED se ha convertido en uno de los objetivos de las políticas públicas nacionales, regionales y locales en numerosos países emergentes y en vías de desarrollo, así como en un factor clave de la competencia entre naciones. Sin embargo, aún no se ha alcanzado un consenso en el debate acerca de las virtudes intrínsecas que se le atribuyen a los flujos de IED, en particular desde principios de la crisis financiera internacional que parece haber desacelerado el ritmo de las exportaciones de capital productivo.

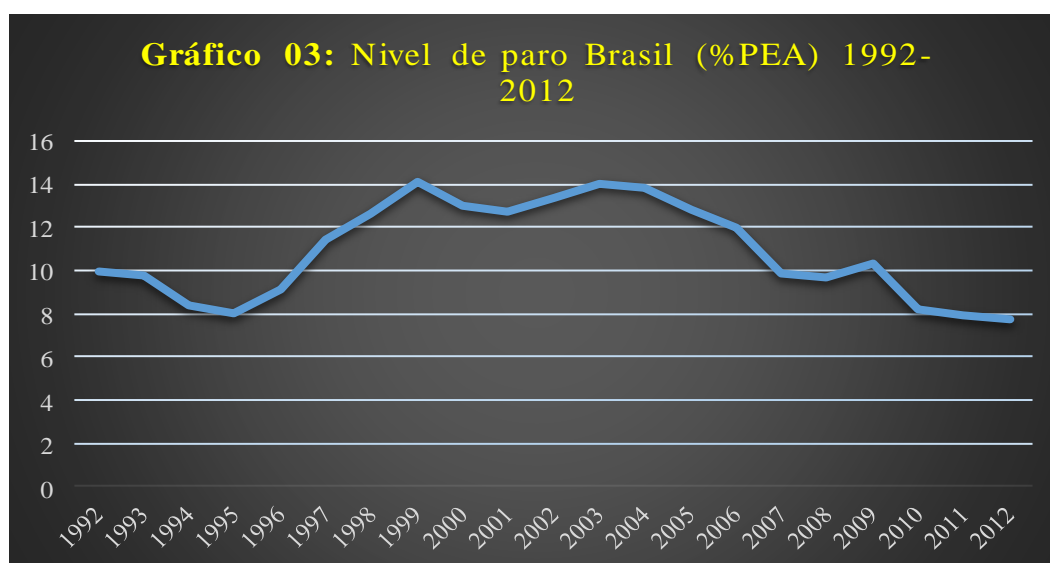
Algunos economistas abogan, por *e.g.*, por una mejor selección de las entradas de capital que privilegien calidad y no cantidad; por políticas de atracción que deben insertarse en estrategias macroeconómicas más exigentes, en particular en cuanto a las dinámicas de desarrollo, de calificación de los empleos creados y de su contenido tecnológico. Otros autores, más radicales, destacan la inexistencia de una relación verificada entre los montos entrantes de IED y los indicadores de crecimiento y de desarrollo de los países receptores.

El caso de Brasil ilustra muchos de los debates contemporáneos acerca de las consecuencias de la IED sobre el desarrollo. Desde la década de los ochenta, la apertura del país a las inversiones internacionales hizo posibles importantes transformaciones en las

estructuras productivas, mientras se generaba un déficit en cuenta corriente (DUSSEL, 2000; 2007)<sup>303</sup>. Los sectores automotriz, electrónico, farmacéutico, el turismo y la banca alcanzaron un nivel de desarrollo como resultado de las inversiones norteamericanas y, en menor medida, de las europeas y las japonesas.

Al mismo tiempo, es importante señalar que el desempeño de la economía brasileña no ha estado a la altura de las expectativas. Las tasas de crecimiento del país fueron muy modestas, disminuyó el empleo informal y aumentó de manera creciente el empleo formal, se redujeron, en lugar de ampliar, las desigualdades en el ingreso y regionales, y hubo una elevación en los niveles de vida de la mayoría de la población. Los efectos de arrastre de la IED sobre la industria local, así como de un sector a otro, son variados y no permite obtener conclusiones extremadamente optimistas.

El nivel de paro en la economía brasileña es otra variable que debe ser caracterizada formalmente. De forma macroeconómica, el nivel de desempleo ha sido reducido a lo largo de la última década conforme UNCTAD<sup>304</sup>. El **Gráfico 03** muestra esa evolución.



**Fuente:** Elaboración propia del autor con base en UNCTAD, 2014.

<sup>303</sup> DUSSEL, E. **La inversión extranjera directa en México**. Santiago de Chile, CEPAL (Serie Desarrollo Productivo, n° 80), 2000; DUSSEL, E. **Inversión extranjera directa en México: desempeño y potencial. Una perspectiva macro, meso, micro y territorial**. México, UNAM-Siglo XXI, 2007.

<sup>304</sup> UNITED NATIONS CONFERENCE ON TRADE AND DEVELOPMENT – UNCTAD. **World Investment Prospects Survey 2009-2011**. United Nations, Nueva York y Genova, 2009.

El nivel de paro en la economía brasileña es otra variable que debe ser caracterizada formalmente. De hecho, el ajuste de la industria brasileña ha experimentado en el proceso de ajuste estructural implicó modificaciones importantes en el volumen de personal ocupado en la actividad productiva. Es importante señalar que la contracción del empleo en el sector industrial no es relacionado a una caída en la actividad industrial, sino a cambios en los niveles de empresas y de productividad se fusionaron en el periodo, y eso fue casi generalizado.

De forma general, el nivel de desempleo ha disminuido en Brasil conforme se apunta en el Gráfico 6. Es suficiente observar que el valor producido en el sector industrial ha presentado fluctuaciones en su comportamiento, con una leve tendencia alcista según SILVA<sup>305</sup>.

Brasil a comienzos del siglo XXI muestra numerosos elementos de una dinámica economía emergente, puesto a ver reforzado por ser la séptima mayor economía del mundo (en términos de PBI) y por ser miembro del BRIC conforme GIAMBIAGI<sup>306</sup>. Quizás uno de los más importantes se relaciona con el crecimiento de la Bolsa de Valores de Sao Paulo (BOVESPA) y despierta interés en los operadores financieros internacionales, atraídos por la economía que tiene la mayor tasa de interés en el mundo, que es muy atractivo para la llegada de inversiones extranjeras (especialmente desde el período de presidencia del gobierno Fernando Henrique Cardoso).

En lo referente a la producción real de bienes y servicios, hay un consenso general de que Brasil, producto del trabajo de varias décadas, ha logrado consolidar un fuerte sector industrial que opera y dirige las actividades industriales en la región. Sin embargo, muchos analistas fuera del país, son conscientes de que el país está inmerso en un debate sobre el creciente proceso de desindustrialización que vive el país en los últimos años.

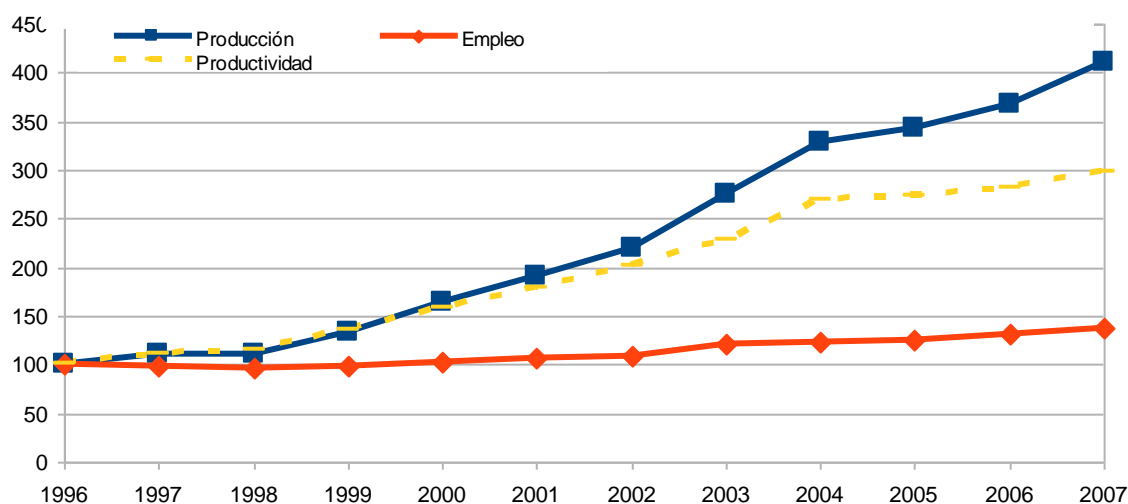
Una preocupación fundamental para Brasil es el tema del creciente grado de dependencia del sector industrial para el desarrollo de la agroindustria a expensas de fabricación. En este sentido, las tasas de crecimiento de la agroindustria son altas porque los mercados de *commodities* tuvieron un incremento de precio fortuito recientemente. El problema central es determinar cómo podría esa evolución de la tendencia a medio o largo plazo. Por *e.g.*, en los últimos años, los sectores con mayor crecimiento en Brasil fueron la producción de soja y ganado.

<sup>305</sup> SILVA, L. *Tendências dos Fluxos Globais de Investimento Direto Externo*. Texto para Discussão (IPEA), 972, Brasília junio 2011.

<sup>306</sup> GIAMBIAGI, F. “*Estabilização, Reformas e Desequilíbrios Macroeconômicos: os anos FHC (1995-2002)*”. In: *Economia Brasileira Contemporânea (1945-2004)*. Orgs: GIAMBIAGI, F.; VILELLA, A; BARROS DE CASTRO, L e HERMANN, J. Rio de Janeiro: Editora Campus, 2005.

De todos modos, esto no significa que tuvo un importante crecimiento de otros sectores de la industria. Para explicar este fenómeno, al anunciar en el **Gráfico 04**, la evolución de la producción, empleo y productividad en la industria de agregados.

**Gráfico 04:** Evolución producción, productividad y empleo (Brasil 1996-2007).



**Fuente:** Elaboración propia del autor con base en IPEA, 2015.

Basado en el año 1996, la producción aumenta en un 300%, 200% en la productividad como el nivel de empleo por industria sólo aumenta de forma agregada en 45%. De esta manera, la industria brasileña muestra un aumento significativo en sus volúmenes de producción especialmente desde 1998 cuando incrementos en productividad permiten la evolución de la trayectoria seguida por el empleo.

Sin embargo, el aumento de la producción no era volúmenes homogéneos entre los diferentes sectores industriales señala MATTOS *et al.*<sup>307</sup>. Durante el período 1996-2007, los sectores que crecieron más en términos absolutos fueron el sector alimentación y bebidas, que ha crecido casi 280% desde 1996 y ha llegado a US\$ 2,5 billones en términos de valor de producción bruta en 2007. Este sector es seguido por el desempeño de la industria química con más de US\$ 1,5 billones, para que la producción de automóviles con aproximadamente US\$ 1,5 billones y crudo refinado con valores para justo debajo de este valor.

<sup>307</sup> MATTOS, L.B.; CASSUCE, F.C.C.; CAMPOS, A.C. “Determinantes dos Investimentos Diretos Externos no Brasil, 2000-2004”. *Revista de Economia Contemporânea*, Rio de Janeiro, v. 11, jan/abr, 2010.

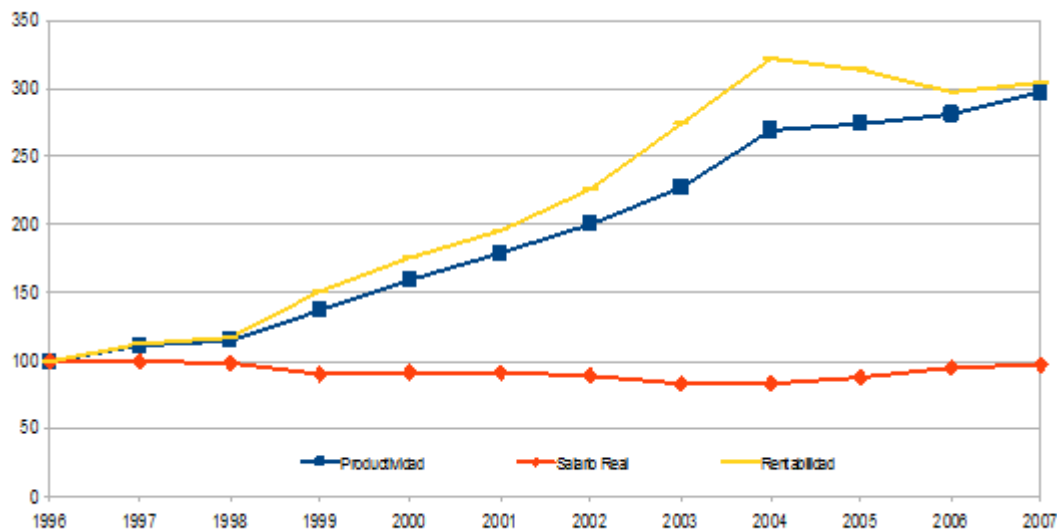
El sector que genera el mayor número de ocupados es, por lejos, el sector alimentos y bebidas, que representan el 18% de los empleos industriales en 1996, que significan casi el 21% de la misma en el año 2006. El sector en segundo lugar más importante en materia de generación de empleo es la industria de prendas de vestir y accesorios, que está generando el 7,6% del total del empleo en el sector, que representa el 8% de la misma al final del período bajo análisis.

Los otros sectores significativos en términos de porcentaje del empleo total industrial están en orden decreciente de importancia en los sectores vinculados a la producción de productos químicos, caucho y plásticos, productos metálicos, maquinaria y equipo y producción automotriz. Esta dinámica tiene en cuenta el cambio de orientación que experimentó la economía brasileña desde finales los años 1980 y la preocupación con esta tendencia es que refleja un cierto tipo de inserción en la economía mundial, principalmente como productor de bienes primarios con poco valor agregado.

Sin embargo, los enormes beneficios que ha generado una industria en los últimos años no se han distribuido así homogéneos al interior de los actores que del mismo. Para explicar este fenómeno, examinamos el **Gráfico 05** que presenta la productividad, los salarios reales evolucionados y la rentabilidad del sector industrial desde mediano los años noventa hasta la actualidad.



**Gráfico 05:** Nivel de productividad, salarios reales y rentabilidad Brasil (1996-2007).



**Fuente:** Elaboración propia del autor con base en IBGE, 2015.

Es posible observar dos tendencias diferentes. Por un lado, podemos verificar que el nivel de productividad y rentabilidad exhiben importantes tendencias crecientes, terminando con un aumento del 200% durante todo el período bajo análisis. Así, la evolución de los salarios reales, toma en cuenta un nivel de hermeticidad llamativo y ligero descenso en los valores registrados para recuperar desde 2004 en adelante y para cerrar con valores similares a los registrados a mediados de los años 1990.

En términos concretos, aunque el salario mínimo ha aumentado en los últimos años desde R\$ 112 a R\$ 545 en términos nominales, los trabajadores de las industrias recibían en 1999 en media 5 salarios mínimos (SM), todavía esos mismos trabajadores recibían, en 2009, 3.5 SM.

En América Latina es predominante la estrategia orientada de las empresas transnacionales (ET) hacia a la búsqueda de mercado interno, donde el tamaño del mercado interno, la competitividad externa de las exportaciones y las relaciones comerciales preferenciales a ejecutar la decisión de invertir. En concreto, los estudios empíricos resultados muestran que el coeficiente del valor PIB absoluto, expresada en términos de paridad del poder

adquisitivo, es positivo y estadísticamente significativa al nivel del 10% conforme AMAL & SEABRA<sup>308</sup>.

Esto significa que cuanto más alto es el tamaño del mercado interno, mayor será el flujo de IED. Además, el resultado permite afirmar que la estrategia de inversión de las empresas multinacionales se dirige hacia el logro de tipo de inversión (buscando mercado), mercado de búsqueda donde las variables institucionales (político, social, jurídico, etc.) constituyen las esencias en los determinantes de los flujos IED.

Subsidiariamente este tipo de estrategia acaba por llevar influencias hacia el tipo de cambio real, donde el coeficiente es negativo y estadísticamente significativo en el nivel de 5%.

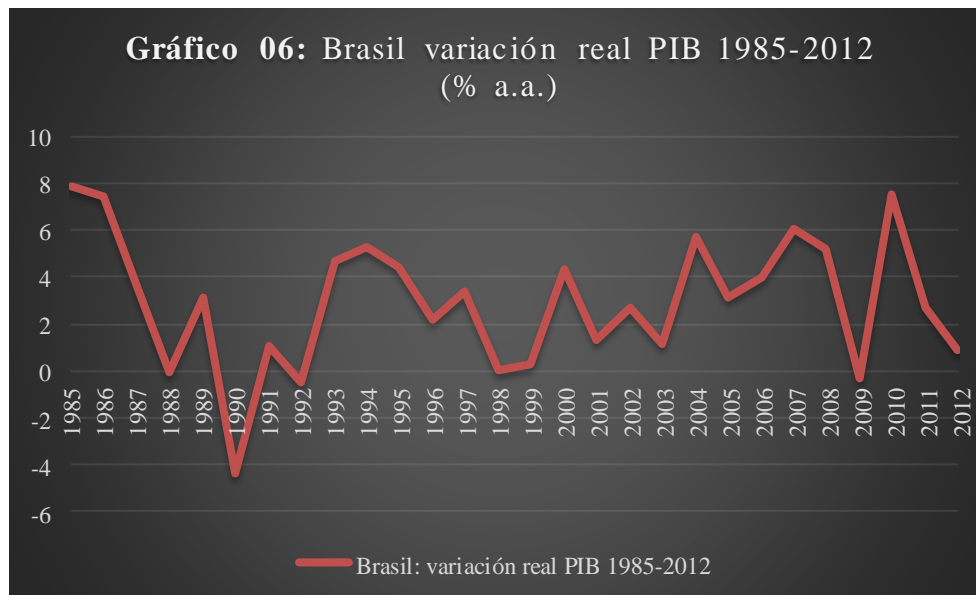
Esto significa que esa perspectiva microeconómica y teniendo en cuenta la estrategia de la red europea de migraciones dirigida hacia la búsqueda del mercado interno, una apreciación del tipo de cambio implica en la reducción de los costos de las importaciones de los productos y bienes de capital importados y para la modernización de las estructuras de producción. Esto permite planear su producción local en el marco de una estrategia de gestión global de empresas multinacionales de la cadena de producción.

Las variaciones en el PIB de Brasil puede ser asociado a una variación en el nivel de IED, aunque que el nivel cuantitativo de esa influencia no sea suficiente para la explicación de la trayectoria económica del mismo afirman AMAL & SEABRA<sup>309</sup>. Todavía, esa variación explica también los aspectos políticos del país receptor conforme **Gráfico 06**.

---

<sup>308</sup> AMAL, M.; SEABRA, F. “*Determinantes do investimento direto externo (IDE) na América Latina: uma perspectiva institucional*”. *Anais Encontro Nacional de Pós-graduação em Economia (ANPEC)*, Brasília, 2009.

<sup>309</sup> AMAL, M.; SEABRA, F. *Op. Cit.* 2009.



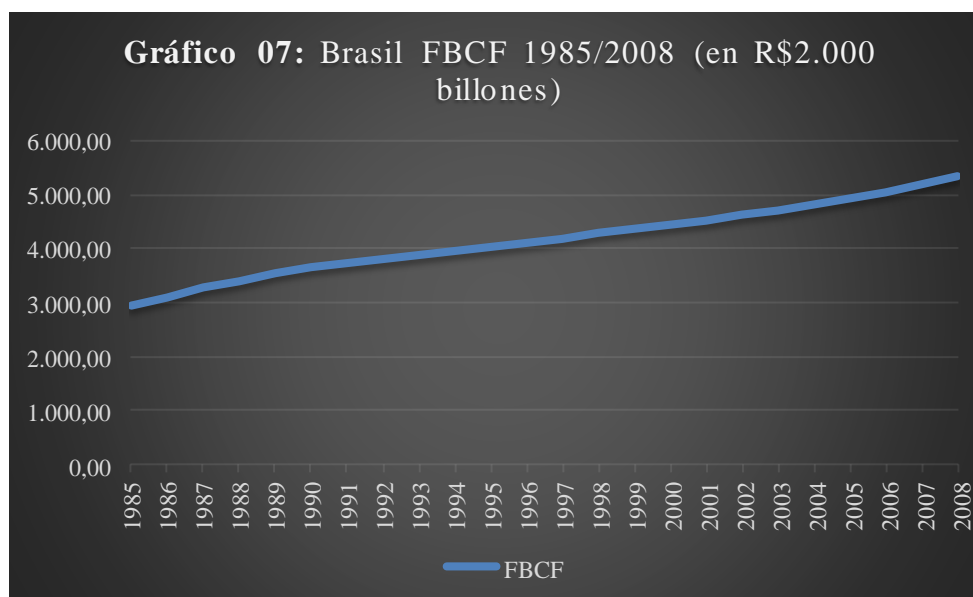
**Fuente:** Elaboración propia del autor con base en UNCTAD, 2014.

Los datos macroeconómicos acerca de la FBCF informa lo que pasa con la inversión agregada por un período de dinamismo muy malo entre 2001 y 2003, subiendo de un casi estancamiento en el año 2001 para las tasas de crecimiento negativo en 2002 y 2003. Esta actuación mucho si debe como consecuencia de una serie de crisis e incertidumbres por la que atraviesa la economía brasileña en el período, como la crisis de energía eléctrica, la crisis monetaria en las elecciones de 2002 y el clima de incertidumbre del inicio del primer gobierno de Lula, que a su vez continuó la política económica de su predecesor más conservador.

A partir del año de 2004 la secuencia de las variaciones es interrumpida y la inversión crece continuamente hasta 2007, en el compás con desempeño económico que comienza a acelerar en el mismo período. Durante el período de 2000 a 2007 en su conjunto la inversión estimada agregada por MAI<sup>310</sup> creció a una tasa medio de 3.1% anual según MIGUEZ<sup>311</sup>. Mientras que en el período de 2000 a 2003 este crecimiento era muy malo, en media de -2,7% anual en el período comprendido entre 2004 y 2007, el crecimiento medio anual fue ser más expresivo, llegando a 7,2%.

<sup>310</sup> Matrices de Absorción de Inversiones (MAI) que se centran en la distribución sectorial de la inversión. Esas matrices aíslan los datos sobre la Formación Bruta de Capital Fijo (FBCF) por los diversos sectores institucionales de la economía, permitiendo que el análisis se produzca en el nivel de los sectores de actividad.

<sup>311</sup> MIGUEZ, T.H.L. *Formação Bruta de Capital Fixo na economia brasileira 2000-2007 Uma Análise com Base nas Matrizes de Absorção de Investimento (MAI)*. Tesis Maestría en Economía. Rio de Janeiro: Instituto de Economia, Universidade Federal do Rio de Janeiro, 2012.



**Fuente:** Elaboración propia del autor con base en UNCTAD, 2014.

Desde 1994, los flujos de IED, no sólo son más voluminosos y decisivos para el financiamiento del déficit en las transacciones corrientes de Brasil, pero siguieron la expansión de la capacidad productiva para satisfacer el creciente mercado interno según SARTI & LAPLANE<sup>312</sup>.

Las investigaciones realizadas por SARTI & LAPLANE (1997) con 27 empresas, entre 1994 y 1998, muestran que las principales razones que condujeron a la realización de la inversión de empresas extranjeras fueron el crecimiento del mercado interno, la consolidación del MERCOSUR, la mayor proximidad al cliente, inversión competitiva y la liberalización del comercio conforme el **Gráfico 07**.

Uno de los aspectos fundamentales de la reconversión productiva en el período de 1994/97 fue la profundización de su proceso de internacionalización. Mientras que el elemento maquinaria y equipo nacional si reducen en 18,8% el artículo importación de maquinaria y el equipo mostró una tasa positiva de 107.6% en el período, con la tasa de expansión de formación bruta de capital fijo de 18,4% y acumuló crecimiento de 7.4% industria según SARTI & LAPLANE.

En el período de 1990 a 1995, teniendo en cuenta el *stock* de inversión extranjera resulta que más del 90% de la subida del *stock* se explica por la industria manufacturera, con una fuerte

<sup>312</sup> SARTI, F.; LAPLANE, F. M. *Investimento direto Estrangeiro e a retomada do crescimento sustentado nos anos 90*. Economia e Sociedade, Campinas V. 8 junho 1997; SARTI, F.; LAPLANE, F. M. *Investimento Direto Estrangeiro e o Impacto na Balança Comercial nos Anos 90*. Texto para discussão (IPEA), 629. Brasília, 1999.

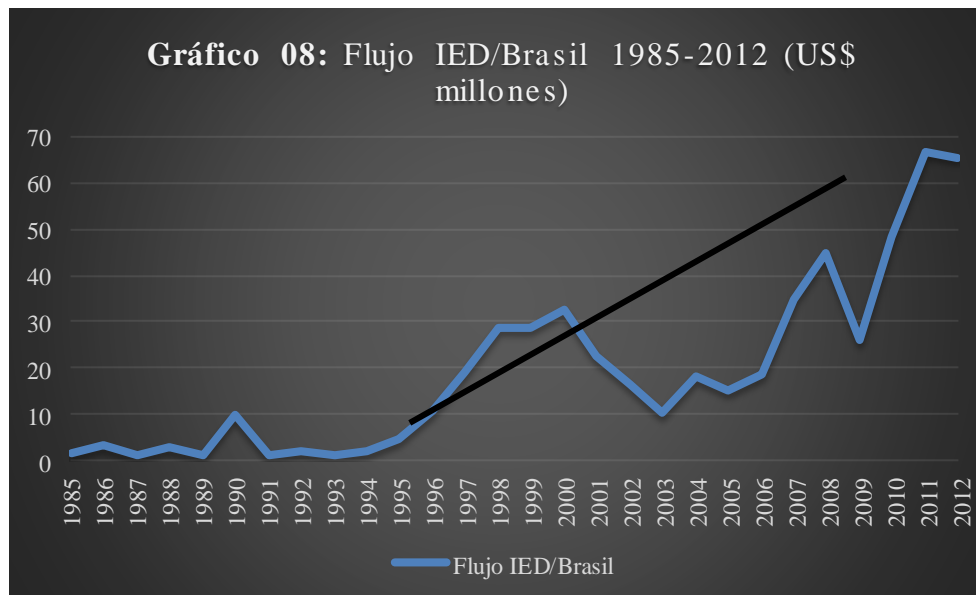
concentración en la industria automotriz. El sector de servicio todavía no había comenzado a cobrar importancia tendría desde 1996 conforme NONNENBERG<sup>313</sup>. Para este economista:

*O fluxo de IDE sem incluir reinvestimentos e sem descontar as saídas, considerando o período de 1996 a 2000, passou de US\$ 110 milhões para US\$ 649 milhões no caso da agricultura, pecuária e extrativa mineral (aumento de 590%), de US\$ 1,740 bilhão para US\$ 4,909 bilhões na indústria (aumento de 282%) e de US\$ 5,814 bilhões para US\$ 24,317 bilhões no caso dos serviços (aumento de 418%). Em termos de porcentagem o setor primário apresentou maior crescimento, no entanto em termos de valor absoluto e estoque de IDE não foi de grande impacto. O setor de serviços foi o que mais cresceu em volume, US\$ 18,5 bilhões no período. (NONNENBERG, 2003)*

Un aspecto importante del panorama de la economía brasileña en la década de los 90, especialmente después de la adopción del plan real en 1994 fue la creciente vulnerabilidad externa, primero por los crecientes déficits de cuenta corriente de la balanza de pagos y en segundo lugar por los pasivos externos acumulados (**Gráfico 08**). Esta vulnerabilidad hizo la economía brasileña se debilitó en relación con los movimientos y cambios en la economía internacional. El déficit de cuenta corriente en 1994 que fue de poco más de \$ 1,6 billones, creció a ritmo acelerado hasta que alcanza el pico en 1997 y 1998 en un nivel superior a \$ 33 billones según REGO & MARQUES<sup>314</sup>.

<sup>313</sup> NONNENBERG, M.J.B. *Determinantes dos Investimentos Externos e Impactos das Empresas Multinacionais no Brasil - As décadas de 70 e 90*. Texto para discussão (IPEA), 969. Rio de Janeiro, 2003.

<sup>314</sup> REGO, J.M.; MARQUES, R.M. (Org) *Economia Brasileira*. São Paulo, Ed. Saraiva, 2006.



**Fuente:** Elaboración propia del autor con base en UNCTAD, 2014.

\* Este flujo corresponde a la diferencia entre flujo de entrada y flujo de salida de IED.

Existe un amplio consenso en la literatura académica económica actual acerca del carácter contradictorio y heterogéneo de los efectos de la llegada de inversión extranjera directa (IED), particularmente en las economías en desarrollo. Superado el maniqueísmo con el que esta cuestión había sido tratada en otros momentos históricos, hoy en día la mayoría de autores coinciden con el planteamiento señalado. Asimismo, es así incluso entre autores provenientes de corrientes teóricas muy dispares.

En el proceso de globalización económica las empresas multinacionales desempeñan un papel fundamental, ya que son las protagonistas de la denominada Inversión Extranjera Directa (de aquí en adelante, IED), al instalar filiales de nueva creación (*greenfield*), adquirir empresas ya existentes o entrar conjuntamente con otra empresa en el mercado de un determinado país. Estos flujos de capitales, desde el punto de vista del país receptor, han jugado un rol muy importante en el desarrollo y crecimiento de muchos países, siendo un medio a través del cual se puede generar empleo, aumentar la productividad, transferir conocimientos especializados y tecnología, aumentar las exportaciones y, en último término, contribuir al desarrollo económico a largo plazo de las economías, especialmente de los países en desarrollo y en transición según ALVAREZ<sup>315</sup>.

<sup>315</sup> ALVAREZ, R. **Inversión Extranjera Directa en Chile y su Impacto sobre la Productividad**. Departamento de Economía. Santiago de Chile: Universidad de Chile, 2002.

Por un lado, autores cercanos a la tradición marxista según ASTARITA<sup>316</sup>, plantean que, en el marco de un sistema capitalista, la explotación de los trabajadores por parte del capital extranjero puede ir de la mano del desarrollo de las fuerzas productivas a través de la transferencia de tecnología, la contribución a la formación bruta de capital fijo, etc. Otros trabajos, encuadrados dentro de la corriente keynesiana, insisten en el papel del estado y de las políticas públicas como condicionante de los efectos según AGOSÍN; UNCTAD<sup>317</sup>. Mientras tanto, los autores más cercanos al análisis neoclásico consideran que la contribución potencial de la IED será mayor cuanto menor sea la intervención pública conforme LIPSEY & SJOHÖLM<sup>318</sup>. Las disparidades en la fundamentación teórica de unos y otros son notables pero han contribuido a superar el relativo simplismo con el que en ocasiones había sido abordado el tema.

Las posiciones más radicales estuvieron representadas en la década de los 70 por autores pertenecientes al enfoque de la dependencia como BARAN & SWEZZY<sup>319</sup>, o al del intercambio desigual como Emmanuel. Estos autores señalaban la extracción de excedente y la agudización del subdesarrollo como los principales resultados de la IED según KAPLAN<sup>320</sup>. Frente a esta posición, la década de los noventa estuvo dominada por los trabajos de distintas instituciones financieras y otros organismos internacionales como la Comisión Económica para América Latina de Naciones Unidas (CEPAL).

Dentro del marco del denominado “Consenso de Washington”, se insistía en el potencial de la IED como fuente de capital productivo (más estable que el financiero) y como potencial generadora de efectos positivos a través de la transferencia de tecnología, la creación de empleo o la mejora de la capacidad exportadora. Todos ellos tomaban como principal referente teórico los trabajos de DUNNING (1993; 1994)<sup>321</sup> y otros autores del paradigma ecléctico.

<sup>316</sup> ASTARITA, R. **Monopolio, imperialismo e intercambio desigual**. Sevilla: Maia ediciones, 2009.

<sup>317</sup> AGOSÍN, M. “*Is Foreign Investment always Good for Development?*”, In: GALLAGER, K and CHUDNOVSKY, D. (ed.), **Rethinking Foreign Investment for Sustainable Development: Lessons form Latin America**, Amthem Pr., EEUU, 21-31, 2010; UNCTAD. *FDI Policies for Development. National and International Perspectives*. **World Investment Report**, Ginebra, 2003.

<sup>318</sup> LIPSEY, R.; SJOHÖLM, F. “*The Impact of Inward FDI on Host Countries: Why such Different Answers?*” In: MORAN, et. al.; GRAHAM, E.; BLOMSTRÖN, M. (ed.): **Does Foreign Direct Investment Promote Development?**, Center for Global Development, Washington, DC. 23-44, 2005.

<sup>319</sup> BARAN, P.; SWEZZY, T.K. “*Sources of economic growth*”. **Carnegie Rochester Conference Series on Public Policy** 40, 1–46, 1994.

<sup>320</sup> KAPLAN, M.P. **La Inversión extranjera desde la Economía Política**. Ciudad de México: Fondo de Cultura Económica, 2014.

<sup>321</sup> DUNNING, J.H. **Multinational enterprises and the global economy**. New York: Addison-Wesley, 1993; DUNNING, J.H. **Globalization and the theory of MNE activity**. Department of Economics, University of Reading, 1999. (Discussion Papers in International Investment and Management, 264).

Por tanto, tomando como punto de partida el hecho de que los efectos de la IED pueden diferir de unas economías a otras, el debate actual se centra en identificar las variables que influyen en sus resultados finales. El consenso aquí también es amplio al identificar que los aspectos más determinantes son las estrategias y modalidades adoptadas por las empresas, así como los factores de atracción de las economías receptoras.

Estos últimos incluyen un amplio abanico de variables relacionadas con las características económicas y políticas de los países, entre las que se incluyen lo que se ha venido denominando la “capacidad de absorción”. El trabajo de NARULA<sup>322</sup> es un buen exponente de los intentos de profundizar en los determinantes de la capacidad de la que deben disponer las economías para absorber los efectos potenciales de la llegada de IED.

En cambio, donde el debate sigue abierto es en la determinación del sentido en el que influyen las citadas variables diferentes revisiones de la literatura empírica muestran los obstáculos para encontrar evidencias definitivas acerca del impacto de la IED sobre variables como la productividad, el empleo, la transferencia de tecnología o el potencial exportador según GÖRG & GREENAWAY<sup>323</sup>. Buena parte de estos trabajos concluyen que las dificultades metodológicas inherentes a la disponibilidad de información estadística y su tratamiento dificultan alcanzar resultados concluyentes.

Además, la selección de las variables sobre las que centrar el análisis, dada su excesiva amplitud, también genera importantes obstáculos. Debido a estos obstáculos, parece necesario desarrollar estudios sectoriales complementarios que, mediante otros enfoques metodológicos, profundicen en diversos estudios de caso, combinando el análisis de los datos disponibles, con otro más de tipo cualitativo según LÜTKEPOHL & KRÄTZIG<sup>324</sup>. Es precisamente aquí donde se enmarca este trabajo, que tiene la pretensión de contribuir al debate sobre los aspectos que determinan los efectos de la llegada de IED.

La cuestión de los factores de atracción, particularmente en lo referente a las políticas de tratamiento del capital extranjero, también ha sido abordada por múltiples estudios en los últimos años, especialmente a raíz de la firma del Acuerdo sobre Medidas Comerciales Relacionadas con la Inversión (TRIM's por su sigla en inglés) y de la proliferación de los

---

<sup>322</sup> NARULA, R. *Understanding Absorptive Capacities in an Innovation Systems Context: Consequences for Economic and Employment Growth*, MERIT Research Memorandum 2004-003, Maastricht, 2004.

<sup>323</sup> GÖRG, H; GREENAWAY, D. *Foreign Direct Investment and intra-industry spillovers: a review of the literature*, *Research Paper 2001/37*, Globalization and Labours Markets Programme, University of Nottingham, 2001.

<sup>324</sup> LÜTKEPOHL, H.; KRÄTZIG, M. *Applied time series econometrics*. Cambridge: Cambridge University Press, 2004.



tratados bilaterales de inversión. Para muchos autores estos acuerdos reducen el margen de maniobra (*policy space*) de los gobiernos para mejorar la “capacidad de absorción” de sus economías según CHANG & GREEN; KUMAR & GALLAGHER<sup>325</sup>. Mientras tanto, para otros, la misma se desarrolla mejor en ausencia de estas medidas afirman MORÁN *et al.*<sup>326</sup>.

En este sentido, dada la aparente divergencia entre los marcos regulatorios que se aplicaron en algunos países latinoamericanos durante los noventa y los que se vienen aplicando en los últimos años, resulta pertinente el desarrollo de una investigación comparada. A diferencia de otros trabajos, en los que se han establecido comparaciones entre Asia y América Latina, en esta investigación se compara la mecánica del marco regulatorio aplicado en una misma economía, la brasileña, y sus efectos sobre las citadas variables macroeconómicas. *A priori*, esto permite eliminar la distorsión que pueda introducir la influencia de variables que difieren entre las distintas economías.

De manera general, las pautas de tratamiento del capital extranjero que predominaban en la región latinoamericana durante las últimas décadas del anterior siglo incorporaban ciertos instrumentos de atracción que, no obstante, no destacaron por su alcance y profundidad. Esas pautas o “*políticas pasivas*” según CEPAL<sup>327</sup> se apoyaban, en primer lugar, en la garantía de unas condiciones macroeconómicas de estabilidad; en segundo lugar, en un acceso asegurado, no discriminatorio y protegido a la explotación de los recursos naturales; en tercer lugar, en el uso extenso de instrumentos como las exenciones fiscales, las subvenciones y, en algunos casos, la concesión de derechos monopólicos; y, por último, en la participación en los vastísimos procesos de privatización llevados a cabo en el conjunto de la región.

Todas ellas constituyeron un tipo de políticas de atracción que medían su éxito a partir de los montantes recibidos, al margen de cuál fuera su efecto sobre el crecimiento, empleo y la reestructuración productiva.

Frente a las tendencias apuntadas, las reformas recientemente iniciadas en algunos países pretenden revertir dichos procesos reivindicando el protagonismo de la regulación estatal y la nacionalización (al menos parcial) de ciertos sectores estratégicos como instrumentos de las nuevas políticas reguladoras. Según el planteamiento con el que se trata de justificarlas, las

---

<sup>325</sup> CHANG, H-J.; GREEN, D. *The Northern WTO Agenda on Investment: Do as we say, not as we did*, South Centre/CAFOD, 2003. KUMAR, N.; GALLAGHER, K. “*Relevance of “Policy Space” for Development. Implications for Multilateral trade Negotiations, RIS-Discussion Paper*, 120, Nueva Delhi, 2007; KUMAR, R.G; GALLAGHER, P. *International business: firm and environment*. New York: McGraw-Hill, 1985.

<sup>326</sup> MORÁN, F.; FRITSCH, W.; FRANCO, G. *Foreign direct investment in Brazil: its impact on industrial restructuring*. Paris: Development Centre, OECD, 2005.

<sup>327</sup> CEPAL. *La inversión extranjera en América Latina y el Caribe 2005*, Santiago de Chile, 2006.

mismas deberían contribuir a recuperar margen de maniobra por parte de las políticas públicas para atraer IED de “calidad” y garantizar un mayor aporte de ésta al desarrollo económico.

En el marco de esta nueva dinámica reguladora y retomando el debate al que anteriormente se ha hecho alusión, el objetivo principal de este trabajo es comparar los resultados de las distintas opciones de política económica ensayadas en la economía brasileña durante los periodos de “*capitalización*” y “*nacionalización*”. Para ello nos centramos en una selección de variables (crecimiento, exportaciones, empleo) que son consideradas clave dentro del seno de la Teoría Económica.

Estos resultados, contrastantes en el mejor de los casos, son objeto de tres grandes tipos de interpretaciones que no son totalmente contradictorios. El primero subraya la falta de consolidación de las políticas de liberalización llevadas a cabo por los países, en este caso Brasil, principalmente en los planos sectorial y jurídico; el segundo insiste en el establecimiento de una economía dual, cada vez menos integrada, a lo largo del proceso de instalación y consolidación de empresas multinacionales en el territorio brasileño.

Finalmente, un tercer tipo de aproximación, alimentada por diversas corrientes heterodoxas de pensamiento, tiende a imputar el reducido impacto de la IED sobre el crecimiento de la economía mexicana a la puesta en marcha de políticas liberales con fuerte carga ideológica, alejadas de cualquier aproximación práctica fundada en una estrategia de diagnóstico afirma RODRIK<sup>328</sup>, y que integran poco y mal las diversas opciones de las políticas económicas aboga GIGLO<sup>329</sup>.

De esta manera, el papel del impacto de los capitales internacionales en las políticas de desarrollo se ha vuelto el núcleo de los nuevos cuestionamientos, particularmente en Brasil, donde la paradoja de los flujos de capital parece estar presente desde hace más de 20 años. Esta paradoja reside en que “*en general, los países en vías de desarrollo que menos han buscado atraer capitales extranjeros son los que han experimentado un crecimiento más rápido*” según PRASAD, RAJAN & SUBRAMANIAN<sup>330</sup>.

Este apartado tiene por objetivo ahondar en las grandes transformaciones que han influido en los flujos entrantes de IED a Brasil en el curso de los últimos decenios. En la primera parte, buscaremos reposicionar la evolución de la IED entrante a Brasil en un contexto más

<sup>328</sup> RODRIK, D. *Nations et mondialisation. Les stratégies nationales de développement dans un monde globalisé*. París, La Découverte, 2008

<sup>329</sup> GIGLO, N. *Políticas activas para atraer inversión extranjera directa en América Latina y el Caribe*. Santiago de Chile, CEPAL, 2007.

<sup>330</sup> PRASAD, E.; RAJAN, R.; SUBRAMANIAN, A. “*Foreign capital and economic growth*”, *Brooking Paper on Economic Activity*, 2007.

vasto, tomando en cuenta la irrupción de regiones del mundo atractivas para las multinacionales. En la segunda parte, una mirada retrospectiva nos permitirá repasar las diferentes fases de implantación de la IED en el país y apreciar la amplitud y los límites de las mutaciones productivas ligadas a la entrada de capitales internacionales, notadamente el capital español.

Un tercer apartado esbozará una comparación entre las inversiones provenientes de España (segundo inversor neto en Brasil siguiendo por adelante Estados Unidos de América, el primer inversor neto) y su impacto sobre las variables macroeconómicas del crecimiento, exportación y empleo. No parece importante tocar este aspecto, relativamente poco abordado en la literatura disponible, en la medida en que la naturaleza de las inversiones, su orientación sectorial, su sensibilidad a factores y a políticas de atracción pueden resultar muy diferentes de un país inversionista a otro. En una cuarta parte, haber una distribución espacial de las inversiones internacionales; se pondrán en evidencia algunos de los principales determinantes para su localización, así como el efecto que han tenido sobre los equilibrios socioeconómicos regionales.

La información presentada en este texto descansa, por una parte, en la utilización de bases de datos estadísticos de grandes instituciones internacionales (especialmente de la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo, UNCTAD), brasileñas (Registro Nacional de Inversiones Extranjeras, RNIE del Banco Central de Brasil), norteamericanas y europeas (EUROSTAT).

Sin embargo, es importante subrayar también que los datos estadísticos disponibles sobre la IED no están exentos de debilidades, las cuales tienden a reducir la calidad de los análisis que se pueden llevar a cabo. Cabe recordar que los flujos de IED se definen como las nuevas inversiones entrantes y salientes durante un año de referencia. Estas inversiones pueden consistir en participaciones en el capital de empresas (*equity capital*), en reinversiones de beneficios (*reinvested earnings*) o en préstamos de corto y largo plazos (*loans*) otorgados por una empresa matriz a filiales extranjeras. Por su parte, los *stocks* de IED se definen como el valor de las inversiones al final de un año de referencia, ya sea que se trate de las participaciones aumentadas de las reinversiones (*equity capital and reinvested earnings*) o del *stock* de deudas (*assets or liabilities*) acumuladas por filiales de una empresa residente.

Conforme a las instrucciones del *Manual de balanza de pagos* del FMI<sup>331</sup>, el desglose geográfico del origen de la IED corresponde exclusivamente a los países de primera contraparte, lo que significa que toda inversión realizada en Brasil por una empresa madre, por medio de su(s) filial(es) no residente(s), no está contabilizada como IED saliente por el país de donde el financiamiento realmente es originario.

Otro límite tiene que ver con la distribución sectorial de la inversión, en vista de que las filiales de sociedades *holdings* se clasifican según la pertenencia sectorial de su cabeza de grupo. Por último, mencionaremos la débil congruencia entre las fuentes estadísticas de los países emisores y receptores de IED, de manera tal que las distorsiones abren un amplio abanico de discusiones según DUSSEL<sup>332</sup>.

Pese a los límites de las fuentes estadísticas consultables, la inversión extranjera directa se ha convertido, en los 10 últimos años, en un tema de suma importancia en las políticas de desarrollo y de integración de las economías emergentes. Los debates de la década de 1980, que cuestionaban el impacto de la IED - o más bien la dominación de las transnacionales y de los países desarrollados en el proceso de exportación de capital - sobre el crecimiento económico, el empleo y el bienestar social de los países en desarrollo, tienden a diluirse para dar paso a un consenso: si bien la inversión extranjera no es una condición suficiente para garantizar el crecimiento económico de las naciones receptoras, sí es una condición necesaria, tanto por la relativa debilidad de las fuentes de acumulación de capital disponibles en aquellos países, como por las nuevas exigencias derivadas de la internacionalización cada vez más compleja de los procesos productivos.

#### **4.3.1 Tendencias recientes de la inversión extranjera en el ámbito mundial**

Antes que nada, cabe recordar que, a diferencia de las inversiones de *portfolio*, la inversión extranjera directa supone una relación a más largo plazo, así como un compromiso más intenso entre los inversionistas directos y las entidades residentes de un país, sin importar cuál sea la naturaleza de dichas entidades. Se suele considerar que el inversionista directo tiene un grado significativo de influencia, o la capacidad de ejercerla, en la gestión de la empresa en que invierte.

<sup>331</sup> FUNDO MONETÁRIO INTERNACIONAL – FMI. *India: selected issues*. Washington, D.C. IMF Country Report, n. 05/87, mar., 2005.

<sup>332</sup> DUSSEL, P. M. “Distance, trade and FDI: A Hausman-Taylor SUR approach”. *Journal of Applied Econometrics*, 19(2), 227–46, 2004.

Un vistazo rápido del comportamiento de las inversiones desde una perspectiva mundial muestra que los flujos de IED obedecen a determinismos macroeconómicos y espaciales que van mucho más allá de las escalas locales y nacionales. Entre estos megatropismos, tres merecen ser mencionados aquí porque proporcionan un cuadro comprehensivo de las variaciones en los flujos de IED que atañen a América Latina en general y a Brasil en particular. En primer lugar, la parte de las inversiones de las que se beneficiaron los países en vías de desarrollo durante el periodo de 1970 a 2007 creció perceptiblemente, pasó de 24.7 a 28.1% del total de la IED mundial entre la década de 1970 y los años 2000-2007 según UNCTAD<sup>333</sup>.

Este resultado, sin embargo, varió mucho de un continente a otro. De hecho, Asia fue crecientemente su principal beneficiario ya que entre 2000 y 2007 atrajo cerca de dos tercios del total de la IED en los países en vías de desarrollo (frente a sólo un tercio durante los años setenta).

En cambio, hasta fechas recientes, África y América Latina se han visto relativamente poco beneficiadas por el despegue de los flujos de IED desde mediados de la década de los ochenta. En segundo lugar, es conveniente recordar que el crecimiento considerable de las inversiones internacionales fue llevado a cabo por ciertas economías desarrolladas que han sido, en el curso de los últimos 30 años, las principales emisoras y receptoras de IED. Se trata particularmente de los países que participaron en el proceso de construcción de la Unión Europea, los que, hay que tener presente, absorbían aproximadamente 35% de la IED mundial en los años setenta, contra cerca de 50% en la actualidad según UNCTAD<sup>334</sup>.

La atracción norteamericana de capitales extranjeros se erosionó comparativamente, aunque Estados Unidos y Canadá siguen siendo actores clave para la inversión internacional hacia Europa, Asia, África y América Latina conforme muestra la **Tabla 11**.

**Tabla 11** – Nivel de atracción de IED por región (1970-2007).

<sup>333</sup> UNCTAD. *World Investment Report. Major FDI Indicators*. Nueva York, Naciones Unidas, 2008a.

<sup>334</sup> UNCTAD. *World Investment Report, Transnational Corporations and the Infrastructure Challenge*. Nueva York, Naciones Unidas, 2008b.

	1970-1980	1980-1990	1990-2000	2000-2007
<b>Mundo</b>	239.692	927.046	4.020.475	8.329.587
	100.00	100.00	100.00	100.00
<b>Economía en Desarrollo</b>	59.215	205.991	1.181.272	2.334.813
	24.7%	22.2%	29.3%	28.0%
<b>Economías en Trasiición</b>	0	81	44.019	252.369
	0.0%	0.0%(Infinitesimal)	1.2%	3.1%
<b>Economías Desarrolladas</b>	180.477	720.974	2.795.184	5.742.404
	75.3%	77.8	69.5%	68.9%

**Fuente:** UNCTAD, 2008b. Resultados de la investigación, 2014.

Finalmente, el tercer factor que se debe considerar en la distribución mundial de la IED concierne a la irrupción de regiones del mundo que durante las últimas décadas se han vuelto atractivas a la inversión internacional por razones geoestratégicas extremadamente diversas. Este es el caso de países de Europa central y oriental (PECO). Desde su apertura a la economía de mercado, acompañada por reformas estructurales profundas, y tras la adhesión de la mayoría de ellos a la Unión Europea, los peco se han beneficiado con entradas masivas de capital invertidas por las transnacionales, tanto europeas como norteamericanas.

Antes de 1990, la IED representaba menos de 1% de la formación bruta de capital fijo anual en los 16 países de Europa centro-oriental, pero la proporción pasó a 5.3% y luego a 15.5%, respectivamente, en la década de 1990 y el periodo 2000-2006, lo cual subraya la participación considerable de las transnacionales en la reestructuración de los sistemas productivos nacionales. En el periodo 1995-2006, los peco han atraído 252 000 millones de euros de los países de la Unión y cerca de 100 000 millones de América del Norte. Entendida aquí como el conjunto de países de América Latina y el Caribe.

Durante las décadas de 1970, 1980 y 1990 América Latina concentró, respectivamente, cerca de 48, 32 y 34% del total de la IED destinada a los países en vías de desarrollo<sup>335</sup>.

En este contexto, marcado tanto por un crecimiento excepcional de la IED desde hace 20 años como por la irrupción de nuevas regiones receptoras en el mundo, América Latina<sup>6</sup> ha experimentado dificultades para mantener su nivel de atracción a pesar de que, desde los años ochenta, la mayor parte de los países de América Latina y el Caribe han realizado importantes

<sup>335</sup> También debemos señalar la elevada progresión de la IED dirigida hacia ciertas regiones de África, hacia el Magreb y África austral, principalmente, con el objetivo de acelerar la explotación o el control de recursos naturales considerados como estratégicos a mediano plazo.

transformaciones con el objetivo de atraer capitales privados extranjeros; han procedido a la desprotección y a la liberación de las principales actividades productivas y al retiro del Estado. Además, las décadas de 1980 y 1990 constituyeron un periodo de proliferación excepcional de tratados bilaterales y multilaterales suscritos por países de la región que concedieron importantes ventajas a los operadores extranjeros conforme UNCTAD<sup>336</sup>.

Así, durante el periodo 2000-2007 la región no recibió más que 8.7% de la IED mundial y 26% de aquélla, dirigida hacia los países en vías de desarrollo y en transición, es su resultado más mediocre en los últimos 40 años. Las razones de la relativa caída de América Latina en el *ranking* mundial son complejas y varían de un país a otro.

Sin embargo, es posible verificar que los inversionistas extranjeros se interesan más bien en el subcontinente por sus recursos naturales, por la importancia de sus mercados nacionales o por su proximidad espacial al gran mercado norteamericano, en fin, por una serie de ventajas comparativas estáticas, y de ninguna manera por sus activos y su *know how* tecnológico (CEPAL, 2006)<sup>337</sup>.

Mientras que la búsqueda de activos tecnológicos constituye desde entonces la principal vía de integración de los países en vías de desarrollo y emergentes a las cadenas productivas globalizadas y de alto valor agregado. Más o menos pronunciada, según el país, la paradoja latinoamericana reside en la adopción, generalmente brutal, en comparación con la de otras regiones del mundo en vías de desarrollo o emergentes, de leyes y reglamentos favorables a las inversiones internacionales a lo largo de la década de 1980, pero poco integradas a proyectos coherentes de desarrollo tecnológico en las economías nacionales según GIGLO<sup>338</sup>, que han resultado en una atracción limitada de IED en sectores con poco futuro.

Más recientemente, otras razones han participado en el estancamiento de la IED hacia América Latina y el Caribe, entre ellas señalaremos: la prudencia de los inversionistas tradicionales, europeos y estadounidenses en un contexto internacional incierto; el dinamismo todavía limitado por parte de nuevos países inversionistas, ya sea que se trate de naciones desarrolladas o emergentes; la retracción o la reducción, por diversas razones, de las inversiones

<sup>336</sup> UNCTAD. *World Investment Report. FDI from Developing and Transition Economies: Implications for Development*. Nueva York, Naciones Unidas, 2006.

<sup>337</sup> CEPAL. *La inversión extranjera directa en América latina y el Caribe*. Santiago de Chile, Publicaciones de las Naciones Unidas, 2006.

<sup>338</sup> GIGLO, N. *Políticas activas para atraer inversión extranjera directa en América Latina y el Caribe*. Santiago de Chile, CEPAL, 2007

de algunas transnacionales en el subcontinente, y el retraso latinoamericano en las políticas y estrategias que apuntan a atraer y a seleccionar la IED apuntan ALBA *et al.*<sup>339</sup>.

Es evidente que esta región está lejos de formar un conjunto homogéneo en el plano de los volúmenes, las dinámicas y la naturaleza de las inversiones internacionales que allí se implantan. Desde la década de 1970, Brasil y México captan, entre ellos, una parte importante de la IED de la subregión, entre 45 y 60%, según los periodos considerados, seguidos por Argentina y Chile.

Brasil y México tienen perfiles de IED entrante poco comparables y que no necesariamente compiten entre ellos, como se afirma algunas veces, ya que el origen, la naturaleza y la dinámica de las inversiones internacionales difieren por su historia, por las características de su estructura productiva y por la posición geoestratégica de estas economías en las corrientes de intercambio ahora globalizadas.

Las inversiones norteamericanas representan cerca de dos tercios de la IED entrante a México y solamente 21% en el caso de Brasil; dado que su integración tecnológica y productiva es particularmente elevada en diversos sectores clave como el automotriz, el electrónico, el químico y el del vestido (con inversiones de tipo *efficiency-seeking*), mientras que Brasil más bien recibe inversiones de tipo *market-seeking*, tanto por la amplitud de su mercado interno como por la dinámica que ha engendrado la creación del MERCOSUR conforme GIORDANO & SANTISO<sup>340</sup>. Este fuerte predominio de la inversión española y estadounidense y de otros países se manifestó de manera muy clara a partir de los inicios de 2008 y 2009, que tuvo un impacto mucho mayor en Brasil, más diversificado y que tiene España como inversor bruto de capital fijo con mayor relación PIB/inversión en Brasil de que los EE.UU. Asimismo China se presenta como segundo socio comercial.

El grado de atracción de capitales extranjeros de Argentina ha declinado fuertemente desde inicios del año 2000. El nivel de inflación elevado, las tensiones preocupantes en el sector energético, la débil tasa de inversión nacional y el estado de salud todavía frágil del sector financiero siguen siendo las principales desventajas para la llegada de IED a este país. Chile, en cambio, ha logrado captar una parte significativa de las inversiones internacionales en su subregión a partir de la década de 1990, cerca de 10% durante el período 2005-2007,

<sup>339</sup> ALBA, C.V.; GÁNDARA, G.; LABAZÉE, P.; TORRENTS, J. **La inversión extranjera directa en México. La visión al interior.** Ponencia presentada en el Foro de Inversiones México-Unión Europea. México, Secretaría de Economía, 11 de noviembre. [Esta ponencia se realizó a partir del estudio de los mismos autores, titulado: La inversión extranjera directa europea. Características en México. México, COPCA-DGIE-PROTLC-UEM.], 2008.

<sup>340</sup> GIORDANO, P.; SANTISO, J. **La course aux Amériques. Les stratégies des investisseurseuropéens en Argentine et au Brésil.** París, CERI (Études du CERI, 52), 1999.



particularmente aquellas provenientes de las pequeñas y medianas empresas (PYMES) de *high tech* y de centros de servicio que nuevas instituciones públicas *ad hoc* están encargadas de atraer según ALBA *et al.*

Se admite generalmente que la historia de las inversiones directas desde el final de la segunda Guerra Mundial experimentó tres fases distintas. La primera, que cubre de la década de 1950 a la de 1970, se caracterizó por la predominancia de las inversiones verticales, provenientes casi exclusivamente de las grandes economías dominantes del norte y principalmente motivadas por el control y la explotación de los recursos naturales. El segundo periodo, desde el comienzo de la década de 1970 hasta mediados de la de 1980, estuvo marcada por una progresión de las inversiones horizontales dentro del sector manufacturero, dinamizadas por la búsqueda de nuevos mercados y la evasión de las barreras arancelarias y no arancelarias. Los flujos de IED se orientaron entonces mayoritariamente hacia los países desarrollados, así como hacia un pequeño número de nuevos países industriales, asiáticos en particular.

A partir de mediados de la década de 1980, se abrió una tercera fase, durante la cual las inversiones directas en el extranjero experimentaron un crecimiento mundial considerable que atestiguó una internacionalización acelerada de la producción y una interdependencia de las economías nacionales, provocada en gran parte por la actividad de las grandes firmas transnacionales de los países desarrollados —y, desde hace algunos años, de las firmas originarias de los países emergentes conforme UNCTAD<sup>341</sup>.

Durante ese periodo, la fragmentación de los procesos de producción se generalizó, favoreciendo así las inversiones verticales, mientras que la internacionalización del sector de los servicios, especialmente de los servicios no intercambiables, condujo a un alza espectacular de las inversiones horizontales.

En la primera parte de la década de 1980, los flujos anuales de IED salientes se elevaban a 44 000 millones de dólares, para establecerse en 142 000 millones durante los cinco años siguientes. En el periodo 2000-2004, estos flujos anuales representaban cerca de 800 000 millones de dólares —en 2006, se alcanzaba el monto de 1.2 millones de millones, cercano al año récord (1.24 millones de millones en 2000).

En el largo plazo, el origen regional de los flujos de inversiones internacionales se ha modificado de manera sensible. En primer lugar, la Unión Europea se impuso como el

---

<sup>341</sup> UNCTAD. *World Investment Report. FDI from Developing and Transition Economies: Implications for Development*. Nueva York, Naciones Unidas, 2006.

exportador principal de IED a escala mundial: de 43% en la década de 1970 a 58% en los años 2000-2006. En segundo lugar, los países en vías de desarrollo - principalmente los emergentes - se han convertido en actores importantes de la internacionalización de la producción: representan 14% de la IED mundial en 2006 contra apenas 2% en la década de 1970.

En cambio, la participación de América del Norte y de Japón en los flujos de IED mundial se ha estancado netamente en las últimas décadas; la de Estados Unidos pasó, así, de 50 a 24% entre 1970 y 2000, y esta ralentización en la participación mundial de los flujos de IED se aceleró tras la firma del *Homeland Investment Act* (HIA, 2004) que ofrecía una deducción fiscal a la repatriación de los beneficios de las transnacionales norteamericanas y que, de alguna forma, incentivaba la reinversión de los mismos en los países de destino u otros.

La misma tendencia afecta a la repartición de los *stocks* de IED en el mundo, cuya progresión se aceleró a partir de 1985. En 1980, la Unión Europea acumulaba 35.5% de los *stocks* de inversiones mundiales en el extranjero, contra 51.5% en 2006; y Estados Unidos pasó en esas mismas fechas de 35.9 a 19.1 %.

Tomada en su conjunto, la Unión Europea es entonces el principal inversionista internacional, aunque los flujos intraeuropeos tienden a ocupar un lugar creciente en el total de la IED. Dicha tendencia proviene del refuerzo de las dinámicas de integración de los sistemas productivos nacionales - hasta la década de 1970, éstos se encontraban fuertemente compartimentados-; por la baja de los costos de transacción en el interior de Europa y el emplazamiento de políticas llamadas de convergencia - que apuntan a armonizar el entorno de negocios y las dinámicas de crecimiento entre los países - , así como por la ampliación de la UE, pues las diferentes fases de extensión suscitaron de manera regular IED de anticipación, y luego de reajuste, en dirección a los nuevos miembros. De esta forma, la proporción de las inversiones intraeuropeas, del orden de 50% durante la década de 1990, pasó a ser de más de 60% en los años 2000.

Globalmente, la participación de Europa en la IED hacia América Latina declinó desde principios de la década de 2000, en beneficio de las inversiones españolas y estadounidenses-canadienses, pero también de algunas firmas latino-americanas para las que la internacionalización fue primero orientada en la región según ARAÚJO JÚNIOR & RAMOS<sup>342</sup>.

<sup>342</sup> ARAÚJO JÚNIOR, I. T.; RAMOS, F. S. *Os impactos dos investimentos em infraestrutura sobre o crescimento econômico e a pobreza no Brasil: uma abordagem de equilíbrio geral computável. Investimento e Crescimento Econômico no Brasil*. Viçosa: Editora UFV, Departamento de Economia Rural, 2006.

Un aspecto, relativamente poco abordado en la literatura disponible, es la medida en que la naturaleza de las inversiones, su orientación sectorial, su sensibilidad a factores y a políticas de atracción pueden resultar muy diferentes de un país inversionista a otro. En una cuarta parte, habrá una distribución espacial de las inversiones internacionales; se pondrán en evidencia algunos de los principales determinantes para su localización, así como el efecto que han tenido sobre los equilibrios socioeconómicos regionales.

Conforme a las instrucciones del *Manual de balanza de pagos* del FMI (FMI, 2004), el desglose geográfico del origen de la IED corresponde exclusivamente a los países de primera contraparte, lo que significa que toda inversión realizada en Brasil por una empresa madre, por medio de su(s) filial(es) no residente(s), no está contabilizada como IED saliente por el país de donde el financiamiento realmente es originario.

Otro límite tiene que ver con la distribución sectorial de la inversión, en vista de que las filiales de sociedades *holdings* se clasifican según la pertenencia sectorial de su cabeza de grupo. Por último, mencionaremos la débil congruencia entre las fuentes estadísticas de los países emisores y receptores de IED, de manera tal que las distorsiones abren un amplio abanico de discusiones según DUSSEL<sup>343</sup>.

Pese a los límites de las fuentes estadísticas consultables, la inversión extranjera directa se ha convertido, en los 10 últimos años, en un tema de suma importancia en las políticas de desarrollo y de integración de las economías emergentes. Los debates de la década de 1980, que cuestionaban el impacto de la IED - o más bien la dominación de las transnacionales y de los países desarrollados en el proceso de exportación de capital - sobre el crecimiento económico, el empleo y el bienestar social de los países en desarrollo, tienden a diluirse para dar paso a un consenso: si bien la inversión extranjera no es una condición suficiente para garantizar el crecimiento económico de las naciones receptoras, sí es una condición necesaria, tanto por la relativa debilidad de las fuentes de acumulación de capital disponibles en aquellos países, como por las nuevas exigencias derivadas de la internacionalización cada vez más compleja de los procesos productivos.

Antes que nada, cabe recordar que, a diferencia de las inversiones de *portfolio*, la inversión extranjera directa supone una relación a más largo plazo, así como un compromiso más intenso entre los inversionistas directos y las entidades residentes de un país, sin importar cuál sea la naturaleza de dichas entidades. Se suele considerar que el inversionista directo tiene

<sup>343</sup> DUSSEL, P. M. "Distance, trade and FDI: A Hausman-Taylor SUR approach". *Journal of Applied Econometrics*, 19(2), 227-46, 2004.

un grado significativo de influencia, o la capacidad de ejercerla, en la gestión de la empresa en que invierte.

El comportamiento de las inversiones desde una perspectiva mundial muestra que los flujos de IED obedecen a determinismos macroeconómicos y espaciales que van mucho más allá de las escalas locales y nacionales. Entre estos megatropismos, tres merecen ser mencionados aquí porque proporcionan un cuadro comprehensivo de las variaciones en los flujos de IED que atañen a América Latina, en general, y a Brasil, en particular.

En primer lugar, la parte de las inversiones de las que se beneficiaron los países en vías de desarrollo durante el periodo de 1970 a 2007 creció perceptiblemente, pasó de 24.7 a 28.1% del total de la IED mundial entre la década de 1970 y los años 2000-2007 conforme UNCTAD<sup>344</sup>. Este resultado, sin embargo, varió mucho de un continente a otro. De hecho, Asia fue crecientemente su principal beneficiario ya que entre 2000 y 2007 atrajo cerca de dos tercios del total de la IED en los países en vías de desarrollo (frente a sólo un tercio durante los años setenta).

La fuerte atracción de Brasil para la IED en la década de 1970 se debe, fundamentalmente, al período de mayor expansión en su economía (el denominado “Milagro Económico” del régimen militar en este país).

Por otra parte, el hecho de que la relación crecer significa que no es FBCF viendo, de forma deseable, el crecimiento de la inversión extranjera directa, destacando su baja contribución al aumento de la tasa de inversión en la economía. De hecho, el trabajo de LAPLANE<sup>345</sup> *et al.* muestran que un aumento significativo IED entre 1996 y 2000 no generó reflexiones sobre el comportamiento de intercambio de inversión.

También en relación con el *stock* de IED, nota también que acumulación fue grande durante la década de 1990, especialmente después de 1996 (**Tablas 12 y 13**). A principios de esta década, el *stock* de IED en Brasil fue de US\$ 37.243 millones de dólares, esta cantidad aumentó a US\$ 103.015 millones en 2000, lo que significa un aumento del 176,60 %.

Las actividades más representativas que resultan fueron los alimentos y bebidas, productos químicos y petroquímicos, los vehículos de motor y otros transporte, electricidad,

<sup>344</sup> UNCTAD. *World Investment Report. Major FDI Indicators*. Nueva York, Naciones Unidas, 2008a.

<sup>345</sup> LAPLANE, M. F.; DE NEGRI, F. “Impactos das empresas estrangeiras sobre o comércio exterior brasileiro: evidências da década de 90”. *Economia*, Curitiba, v. 30, n. 1 (28), p. 31-48, enero /jun. 2004. Editora de la UFPR, 2004; LAPLANE, M.; SARTI, F. *O investimento direto estrangeiro e o impacto na balança comercial nos anos 90*. (Texto para discussão, 629), Brasília: IPEA, 1999; LAPLANE, M.; SARTI, F. “O investimento direto estrangeiro e a internacionalização da economia brasileira nos anos 90”. In: LAPLANE, M.; COUTINHO, L.; HIRATUKA, C. *Internacionalização e desenvolvimento da indústria no Brasil*. Campinas: Unesp, p. 1157, 2003.

gas y agua, comercio, transporte, equipamiento almacenamiento y comunicaciones, las finanzas y las actividades financieras. Es notable, sin embargo, las mayores tasas de crecimiento en los últimos años, para los servicios de comunidad personal y social orientado, transporte, almacenamiento y actividades de comunicación y de comercio.

**Tabla 12:** IED por actividad económica (1995-2006) en Brasil, en US\$ Millones.

<b>ACTIVIDADES ECONÓMICAS</b>	<b>1995</b>	<b>2000</b>	<b>2001</b>	<b>2002</b>	<b>2003</b>	<b>2004</b>	<b>2005</b>	<b>2006</b>
<b>AGRICULTURA, PECUARIA Y EXTRACTIVA MINERAL</b>	<b>924,99</b>	<b>2.401,08</b>	<b>1.493,55</b>	<b>637,86</b>	<b>1.487,01</b>	<b>1.072,82</b>	<b>2.194,37</b>	<b>1.363,12</b>
Agricultura, ganadería y servicios relacionados con estas actividades	207,23	288,13	32,39	50,47	170,46	166,26	210,18	176,11
Silvicultura, exploración de bosque y servicios relacionados con estas actividades	30,49	87,77	3,93	16,37	7,26	33,21	36,46	34,91
Pesca, acuicultura y actividades dos servicios relacionados estas actividades	7,88	7,69	6,18	4,06	4,18	7,57	6,36	2,62
Extracción de carbón mineral	-	-	-	0,06	0,17	0,73	0,30	0,77
Extracción de petróleo y servicios correlatos	72,01	1.022,48	1.359,89	508,26	364,62	285,18	896,90	734,05
Extracción de minerales metálicos	566,71	611,19	58,10	35,17	920,73	504,20	995,69	392,86
Extracción de minerales no-metálicos	40,68	383,82	33,06	23,46	19,59	75,66	48,49	21,80
<b>INDUSTRIA</b>	<b>27.907,09</b>	<b>34.725,62</b>	<b>7.000,98</b>	<b>7.555,30</b>	<b>4.506,02</b>	<b>10.707,82</b>	<b>6.402,81</b>	<b>8.743,78</b>
Fabricación de productos alimenticios y bebidas	2.827,52	4.618,65	562,73	1.872,72	409,35	5.345,48	2.074,83	739,33
Fabricación de productos do fumo	715,41	723,84	5,86	71,77	1,93	2,65	20,05	114,27
Fabricación de productos textiles	529,78	676,68	56,11	97,89	34,56	57,85	126,63	649,02
Confeción de artículos de vestuario y accesorios	78,08	148,45	39,97	5,12	23,20	13,23	12,91	21,74
Preparación de cuero y fabricación de artefactos de cuero, cuero y calzados	428,40	49,27	19,47	14,18	6,49	22,84	9,47	13,65
Fabricación de productos de madeira	28,99	239,69	71,29	16,52	46,34	61,62	123,79	67,47
Fabricación de celulosa, papel y productos de papel	1.633,66	1.572,73	150,01	10,77	348,30	177,32	158,62	1.797,38
Edición, impresión y reproducción de grabaciones	137,97	190,93	140,17	43,86	144,72	131,17	25,83	278,72
Fabricación de coque, refino de petróleo, elaboración de combustibles	-	0,69	-	5,74	1,21	6,30	8,07	259,98
Fabricación de productos químicos	5.331,12	6.042,71	1.546,15	1.573,10	915,68	1.362,96	763,66	1.133,88
Fabricación de artículos de caucho y plástico	1.538,66	1.781,93	176,13	182,65	204,52	134,12	481,43	223,24
Fabricación de productos de minerales no-metálicos	853,84	1.170,25	130,27	124,44	50,16	218,78	16,58	151,80
Metalurgia básica	3.004,90	2.513,35	431,08	138,46	349,85	817,15	310,30	1.712,52
Fabricación de productos de metal – excepto máquinas y equipamientos	572,76	593,31	108,33	90,36	108,04	90,55	94,21	96,99
Fabricación de máquinas y equipamientos	2.345,29	3.324,35	344,28	390,72	256,06	313,03	254,97	429,73
Fabricación de máquinas para escritorio y equipamientos de informática	457,86	281,29	23,04	95,54	6,95	11,09	59,31	18,22
Fabricación de máquinas, equipos y materiales eléctricos	1.100,58	990,29	327,32	371,57	187,46	243,66	163,94	206,19
Fabricación de material electrónico y de equipos de comunicaciones	785,42	2.169,23	1.165,70	543,72	326,45	266,10	395,98	325,11
Fabricación de equipamientos de instrumentación médico y para hospital	168,43	735,93	27,73	29,04	25,23	65,88	69,67	100,56
Fabricación y ensamblaje de vehículos automotores, remolques y órganos	4.837,70	6.351,39	1.549,87	1.757,24	965,33	850,33	924,86	287,60
Fabricación de otros equipamientos de transporte	223,00	355,80	51,36	51,47	26,81	464,70	208,99	108,39
Fabricación de muebles e industrias diversas	294,41	182,75	40,98	67,79	56,70	41,87	80,55	7,62
Reciclaje	13,32	12,09	33,14	0,66	10,67	9,14	18,16	0,38

<b>SERVICIOS</b>	<b>12.863,54</b>	<b>65.887,81</b>	<b>12.547,17</b>	<b>10.585,15</b>	<b>6.909,37</b>	<b>8.484,70</b>	<b>12.924,38</b>	<b>12.124,40</b>
Electricidad, gas y agua caliente	0,29	7.116,35	1.441,56	1.534,15	649,47	1.179,62	1.570,89	2.331,81
Captación, tratamiento y distribución del agua	1,80	145,89	28,40	94,70	39,65	2,90	5,47	19,09
Construcción	202,68	415,62	263,93	147,92	177,70	323,97	203,45	320,93
Comercio y reparación de vehículos automotores y motocicletas;	84,39	429,06	189,36	70,72	48,01	60,50	62,42	24,32
Comercio por atacado e intermediarios del comercio	2.132,20	5.918,09	545,18	570,76	413,15	648,95	680,75	914,40
Comercio venta al por menor y reparación de objetos personales y domésticos	669,11	3.892,99	899,62	863,14	399,87	543,92	2.099,62	546,77
Alojamiento y alimentación	364,31	316,64	274,85	125,73	172,04	73,47	127,88	349,50
Transporte terrestre	6,43	214,77	31,21	23,52	25,04	163,62	27,91	10,17
Transporte por agua	90,49	73,35	38,09	14,52	50,11	44,48	23,44	19,51
Transporte aéreo	24,72	9,50	1,01	5,78	26,01	0,03	-	133,25
Actividades anexas e auxiliares do transporte e agencias de viajen	71,42	197,63	75,36	102,87	112,84	43,96	161,41	153,72
Correo y telecomunicaciones	398,74	18.761,54	4.130,49	4.190,41	2.809,02	2.970,46	1.899,66	1.215,53
Intermediación financiera, exclusivo seguros y previdencia privada	1.638,38	10.671,26	1.974,99	1.172,15	386,34	846,63	888,61	2.647,35
Seguros e previdencia privada	149,61	492,41	628,25	215,70	127,76	127,94	860,99	252,17
Actividades auxiliares da intermediación financiera	390,43	1.487,88	147,76	98,61	218,64	93,62	404,87	345,17
Actividades inmobiliarias	1.109,24	798,00	187,32	196,79	189,17	145,53	296,95	1.405,01
Alquiler de vehículos, máquinas e equipamientos sin conductores	363,31	84,38	5,76	34,93	34,35	22,65	47,78	68,00
Actividades de informática y conexas	115,11	2.542,91	720,28	224,90	159,57	80,11	144,29	192,32
Investigación y desarrollo	5,54	734,91	0,61	0,72	0,64	50,24	11,65	4,80
Servicios prestados principalmente a las empresas	4.952,70	11.018,53	696,93	791,30	830,61	883,71	2.978,10	1.067,01
Educación	1,08	5,73	11,82	31,64	0,99	2,29	50,66	37,00
Salud y servicios sociales	17,84	69,56	6,89	8,88	1,22	11,63	3,00	3,53
Limpieza urbana y alcantarilla; actividades conexas	2,19	122,24	26,21	9,49	2,04	3,51	0,20	17,44
Actividades asociativas	54,42	7,66	0,05	-	0,10	0,08	-	0,26
Actividades recreativas, culturales y deportivas	15,21	353,47	219,52	54,63	35,03	152,79	372,77	34,68
Servicios personales	1,92	7,43	1,69	1,19	0,03	8,11	1,58	10,64
<b>TOTAL</b>	<b>41.695,62</b>	<b>103.014,51</b>	<b>21.041,70</b>	<b>18.778,30</b>	<b>12.902,41</b>	<b>20.265,34</b>	<b>21.521,57</b>	<b>22.231,30</b>

Fuente: BANCO CENTRAL DE BRASIL (BCB), elaboración propia por el autor, 2013.

ACTIVIDADES ECONÓMICAS	Ingresos		
	2007	2008	2009
<b>AGRICULTURA, PECUARIA Y EXTRACTIVA MINERAL</b>	<b>4.982,05</b>	<b>12.995,57</b>	<b>4.474,27</b>
Agricultura, ganadería y servicios relacionados con estas actividades	316,91	498,11	255,02
Silvicultura, exploración de bosque y servicios relacionados con estas actividades	473,12	117,81	164,76
Pesca, acuicultura y actividades dos servicios relacionados estas actividades	5,97	3,28	1,59
Extracción de petróleo y servicios correlatos	650,37	1.338,97	2.533,23
Extracción de minerales metálicos	3.223,02	10.644,69	1.303,24
Extracción de minerales no-metálicos	40,58	161,66	7,24
Actividades de apoyo a la extracción de minerales	272,08	231,05	209,19
<b>Indústria</b>	<b>12.166,08</b>	<b>14.012,98</b>	<b>11924,75</b>
Fabricación de productos alimenticios	1.748,18	2.226,12	426,50
Fabricación de bebidas	68,57	12,12	115,82
Fabricación de productos do fumo	7,06	7,16	8,81
Fabricación de productos textiles	52,64	51,05	66,11
Confección de artículos de vestuario y accesorios	30,12	18,37	15,73
Preparación de cuero y fabricación de artefactos de cuero, artículos de cuero y calzados	50,66	3,80	18,05
Fabricación de productos de madeira	34,61	103,84	211,24
Fabricación de celulosa, papel y productos de papel	262,52	204,85	771,85
Edición, impresión y reproducción de grabaciones	10,28	12,53	8,24
Fabricación de coque, refinó de petróleo, elaboración de combustibles	1.618,71	1.637,93	1.144,47
Fabricación de productos químicos	587,62	789,33	753,34
Fabricación de artículos de caucho y plástico	164,41	289,94	349,19
Fabricación de productos de minerales no-metálicos	465,43	670,51	437,46
Metalurgia básica	307,45	650,53	224,44
Fabricación de artículos de caucho y plástico	4.699,75	4.984,26	3.768,64
Fabricación de productos de metal – excepto máquinas y equipamientos	56,77	143,74	128,33
Fabricación de máquinas y equipamientos	159,05	145,17	326,67
Fabricación de máquinas para escritorio y equipamientos de informática	371,47	335,46	357,10
Fabricación de máquinas, equipos y materiales eléctricos	431,31	506,05	390,42
Fabricación y ensamblaje de vehículos automotores, remolques y órganos	871,71	964,13	2.163,46
Fabricación de otros equipamientos de transporte	13,21	55,38	73,39



Fabricación de muebles e industrias diversas	10,69	13,55	47,01
Reciclaje	114,14	107,40	78,65
Manutención de maquinas	29,72	79,76	39,83
<b>SERVICIOS</b>	<b>14.696,37</b>	<b>14.933,2</b>	<b>10.650,25</b>
Electricidad, gas y agua caliente	618,22	909,18	970,07
Captación, tratamiento y distribución del agua	1,20	122,93	-
Construcción	1.508,45	1.385,92	723,95
Comercio y reparación de vehículos automotores y motocicletas;	70,14	96,02	64,17
Comercio por atacado e intermediarios del comercio	666,36	1.640,38	1.474,93
Comercio venta al por menor y reparación de objetos personales y domésticos	2.099,45	923,26	1.292,67
Transporte terrestre	36,11	346,83	132,53
Transporte por agua	166,55	117,53	158,27
Transporte aéreo	32,91	188,03	220,06
Correo y telecomunicaciones	307,99	446,70	309,91
Alojamiento y alimentación	170,2	167,27	275,97
Actividades financieras	5.828,19	3.802,57	2.503,18
Actividades auxiliares de los servicios financieros, seguros, previdencia complementar y planos de salud	126,46	1.911,00	1.130,27
Actividades inmobiliarias	721,85	1.721,40	596,12
Intermediación financiera, exclusive seguros e previdencia privada	1.614,60	175,71	182,82
Servicios de ingeniería	133,19	186,13	88,78
Investigación y desarrollo científico	22,00	19,10	19,86
Publicidade e investigación de mercados	94,46	96,82	59,65
Alquiler de vehículos, máquinas e equipamientos sin conductores	60,88	79,07	83,96
Actividades anexas e auxiliares do transporte e agencias de viajen	26,80	5,93	7,45
Servicios personales	300,63	372,76	254,82
Educación	49,75	178,59	56,89
Salud y servicios sociales	6,22	4,24	2,86
Limpieza urbana y alcantarilla; actividades conexas	0,87	0,89	0,73
Actividades recreativas, culturales y deportivas	29,24	32,90	38,20
Servicios personales	3,65	2,04	2,13
<b>Total</b>	<b>31.844,50</b>	<b>41.941,75</b>	<b>27.049,27</b>

Fuente: BANCO CENTRAL DE BRASIL (BCB), elaboración propia por el autor, 2014.

Nota metodológica: A partir del año de 2007 el BCB ha cambiado el formato del Censo de capitales Extranjeros conforme se definido por la tabla arriba. Las actividades fueron agrupadas y/o reanudadas según un nuevo criterio contable. Los ingresos del periodo 2007-2009 no están consolidados por el BCB.

Según el *World Investment Report 2008*, publicado por Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo según UNCTAD<sup>346</sup>, el *stock* de IED mundial, que corresponde a la totalidad de la inversión realizada por las empresas extranjeras alcanzó 12 billones de dólares en 2007. Esta inversión fue el resultado de las actividades de 78.000 empresas multinacionales, que poseen alrededor de 780.000 filiales en el extranjero. Los flujos globales de inversión extranjera directa que realizaron las empresas multinacionales en 2007 alcanzaron un nivel récord de US\$ 1,8 billones de dólares, un incremento del 30 % respecto al año anterior. Entre 2000-2007, estos flujos se han ampliado de manera significativa, con crecimiento medio anual del 20% interanual.

Con los efectos de la crisis económica que viene de los mercados de alto riesgo, los flujos IED global cayó drásticamente en 2008, después de haber colapsado el 21% en 2008, la reducción a 1,45 billones de dólares. Los flujos de inversión en 2008 se mantuvieron focalizados en los países desarrollados, con un total de entradas de aproximadamente US\$ 1,2 billones de dólares, liderado por los EE.UU. con 232,8 mil millones de dólares. A diferencia de lo ocurrido con el rendimiento general en los países en desarrollo, las entradas de IED a nivel registrado alto en la historia (US\$ 500 millones), un incremento del 21% respecto a 2006.

El punto de inflexión se ha originado en 2001 cuando las principales economía de América del Sur pusieron una nueva atracción al capital internacional según GARCÍA & DOMONTE<sup>347</sup>:

En 2001, Brasil, Chile y los países de la Comunidad Andina consiguieron atraer nuevas inversiones en forma de nuevas aportaciones de capital, por lo que las entradas medio anuales de inversiones directas apenas fueron un 15% inferiores al medio alcanzado en la segunda mitad de los noventa; México y Centroamérica y los países del Caribe recibieron entradas de inversiones por una cuantía incluso superior al medio de los noventa y que las recibidas en el año 2000 (CEPAL, 2002). Sin embargo, en 2002 los flujos de ID registraron una reducción en el conjunto de la región del 33% (CEPAL, 2006), lo que ponía de relieve que el cambio de fase cíclica estaba en

<sup>346</sup> UNCTAD. *United Nations Conference on Trade and Development. World Investment Report: Transnational Corporations and the Infrastructure Challenge*. Nueva York y Ginebra, 2008.

<sup>347</sup> ARAHUETES GARCÍA, A.; GARCÍA DOMONTE, A. **Las salidas de inversiones directas al exterior (IED) y su impacto en la inversión interna: ¿qué se puede afirmar en el caso español?** Documento de Trabajo (DT), n. 32, 14 dic. 2006.

Disponible

en:

<[http://www.realinstitutoelcano.org/wps/wcm/connect/252b18804f0183b6b42ef43170baead1/279\\_Arahuetes\\_Garca\\_inversion\\_directa.pdf?MOD=AJPERES&CACHEID=252b18804f0183b6b42ef43170baead1](http://www.realinstitutoelcano.org/wps/wcm/connect/252b18804f0183b6b42ef43170baead1/279_Arahuetes_Garca_inversion_directa.pdf?MOD=AJPERES&CACHEID=252b18804f0183b6b42ef43170baead1)>.Madrid, 2006. Aceso en: 25 ene. 2011.

marcha, ya que los flujos de capitales internacionales parecían volverle la espalda una vez más a la región. Sin embargo, a pesar de la gravedad de la situación, el comportamiento de las inversiones directas internacionales en América Latina no difería de forma significativa del de la mayor parte de los países de Asia, a excepción de China. Se verificaba, así, que la reducción de las inversiones directas en Brasil, Chile y México –que conservaban un significativo atractivo y condiciones muy apreciadas por las empresas– era muy similar a la registrada en el caso de los países asiáticos. Por tanto, cabía pensar que la causa principal, no la única, de la disminución de las inversiones directas en las economías emergentes se encontraba, en primer término, en las expectativas de las empresas inversoras respecto a la evolución previsible de la economía internacional y sólo, en segundo término, entraban en juego las condiciones de las distintas áreas y, en ellas, las de los principales países receptores. (GARCÍA & DOMONTE, 2007).

En esta nueva etapa abierta en 2004, los países de la región recuperaron, de manera significativa, su capacidad de atracción de inversiones directas, que ha continuado hasta finales de 2006 y las estimaciones señalan que se mantendrá también en los próximos años. México, Brasil, Chile y Colombia han vuelto a situarse en los primeros destinos para las inversiones directas internacionales apenas detrás de China y Singapur en Asia (CEPAL, 2006)<sup>348</sup>.

En el **Gráfico 09** abajo es posible verificar que el nivel de IED en el mundo ha tenido una evolución incremental positiva mucho más elevada que en nivel de comercio internacional según CESÁRIO<sup>349</sup>, así como fue uno importante medio de incorporación de nuevas tecnologías.

<sup>348</sup> CEPAL. La inversión extranjera directa en América latina y el Caribe. Santiago de Chile, Publicaciones de las Naciones Unidas, 2006.

<sup>349</sup> CESÁRIO, P.S. *Os determinantes políticos do investimento estrangeiro direto: um estudo quantitativo*. Tesis Doctoral: Instituto de Relações Internacionais, Universidade de Brasília (UnB), 2010.



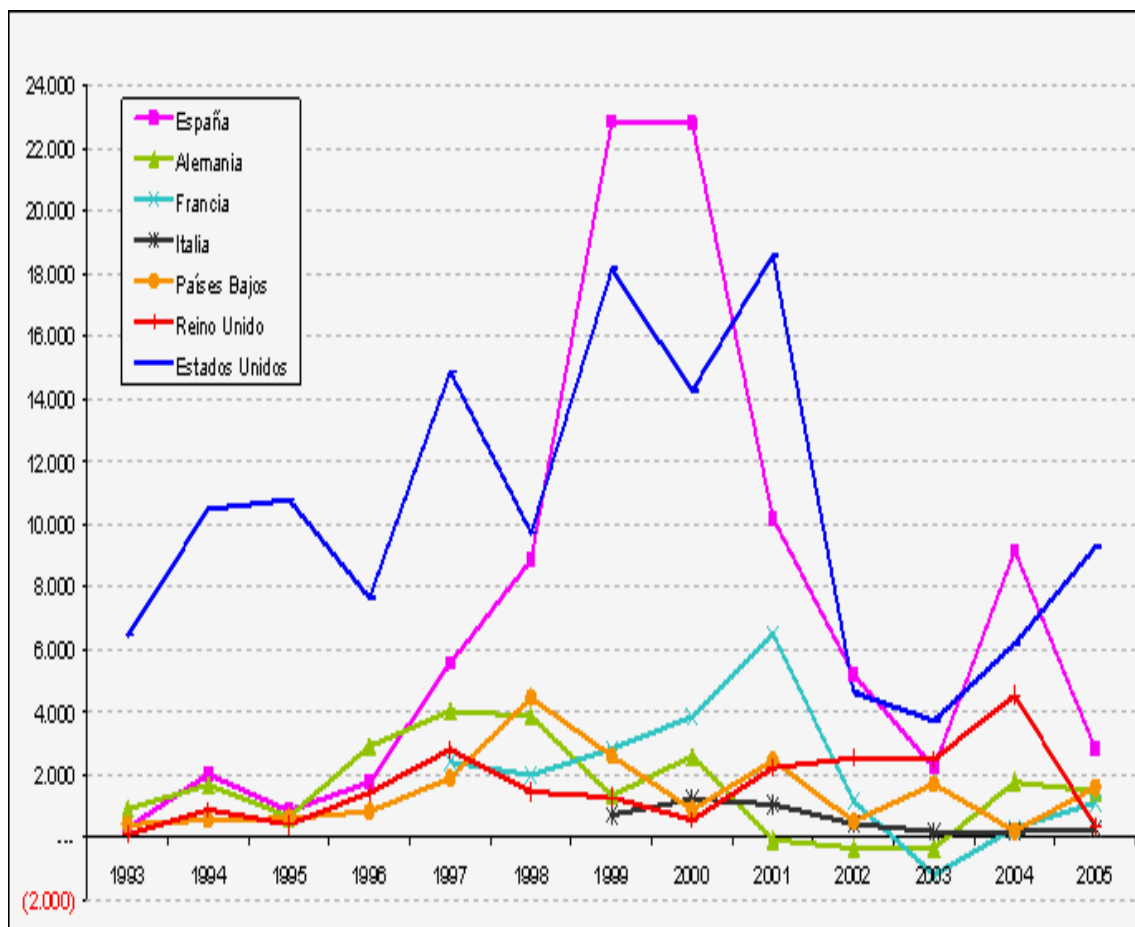
**Fuente:** Elaboración propia del autor con base en *UNCTAD FDI Statistics, 2010 (2014)*.

Creciente participación de estas inversiones se han dirigido a los países en desarrollo. Brasil es el foco de los inversionistas globales y en los últimos quince años se ha mantenido en el segundo lugar entre los países más atractivos en el desarrollo, sólo superado por China.

De hecho, cualquier empresa que quiera ser global puede permitirse el lujo de mantenerse al margen de la economía brasileña, que tiene el décimo mayor PIB (Producto PIB) en el ranking mundial. Entre los países de América Latina, Brasil ocupó el primer lugar en el año 2008, en el ranking de las entradas de IED en la región, seguido por México y Chile.

Los altos precios del petróleo y de las materias primas estimularon el crecimiento de la IED en América Latina y el Caribe. En la región, las entradas aumentaron un 36% en 2007 llegando a US\$ 126 mil millones. España se configura como país inversor importante en el seno de la comunidad de países de América Latina. Sus niveles de inversiones directas e indirectas constituyen fuente de capital para dinamizar las economías nacionales (**Figura 04**).

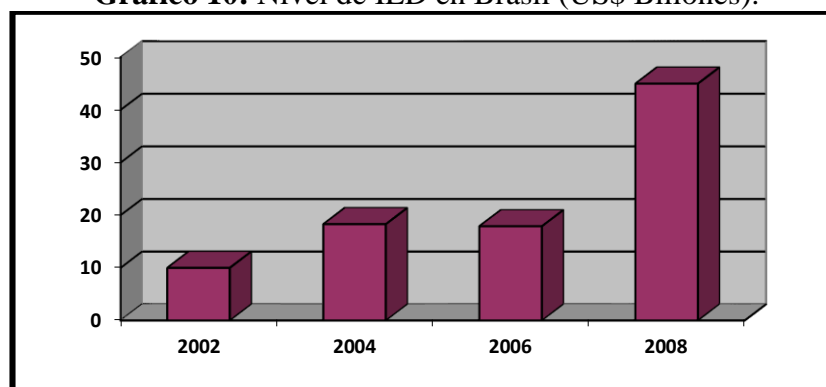
Figura 04: Flujo entrante de IED en América Latina, 1993-2005 (millones de euros).



Fuente: Arahuetes y García Domonte, 2007.

Teniendo en cuenta todos los países en desarrollo, Brasil se ha posicionado en cuarto lugar, en los flujos receptores de IED, con US\$ 34,6 mil millones en 2007, superado sólo por China (US\$ 83,5 mil millones), Hong Kong (US\$ 59,9 mil millones) y Rusia (US\$ 52,5). Sobre una base de comparación, Brasil ganó cuatro posiciones en el año 2007 con respecto a 2006, superando a Singapur, Turquía, India y México. Entradas de IED en la economía brasileña creció en media un 3% en el periodo 2000-2008. En 2008 se registró el récord de las entradas la inversión extranjera directa (IED) para la economía brasileña, la cantidad alcanzado US\$ 45 mil millones corrientes al año (**Gráfico 10**).

Gráfico 10: Nivel de IED en Brasil (US\$ Billones).



Fuente: Elaboración propia del autor con base en UNCTAD, 2010 (2014).

Los beneficios del aumento de los flujos de IED en Brasil representaron una mano opuesta cuando el país registró un déficit por cuenta corriente, contribuyendo a la composición de la balanza de pagos. La IED dirigida a operaciones totalmente nuevas, los permisos de ampliar la capacidad la producción industrial instalada, dada la fuerte demanda interna del país así como las acciones de política económica con vistas a aliviar las tensiones inflacionarias. Conforme el Banco Central de Brasil que, en 2007, 70% de las entradas de IED en Brasil hacían frente a las operaciones de *greenfield*<sup>350</sup>, cuando sólo el 33% era la media mundial. Ambos beneficios son aplicables a la economía brasileña en 2008.

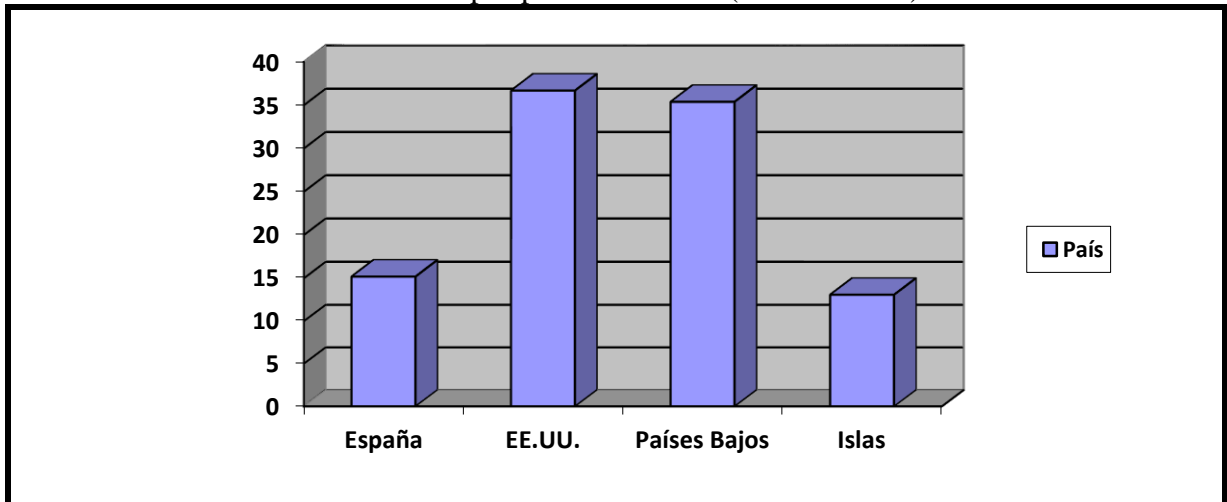
Históricamente, la inversión extranjera directa es un factor que provocó avances en la economía, desde el punto de vista de permitir a los primeros grandes proyectos vinculados a la infraestructura del país, creación de empleo e ingresos y fuente de fondos para financiar las cuentas externas Brasil.

Para la economía de Brasil los elementos clave para la compañía multinacional decidir internalizar la producción constituye apropiación de los bienes que les permitan competir con empresas locales. Decisiones de localización se dirigieron a la confirmación de la existencia de siguientes elementos en el país de acogida: el tamaño del mercado, los activos estratégicos, los recursos naturales y la eficiencia en la forma de recursos humanos calificados. Desde el punto de vista de los países inversores muestra la prevalencia de histórico capital de EE.UU. Sin embargo, a pesar de la permanencia de los EE.UU. como uno de los mayores inversores directos

<sup>350</sup> Este tipo de inversión consiste en la construcción de la infraestructura necesaria para el funcionamiento de una empresa, es decir, es una inversión en un proyecto iniciante o primario. Es diferente de las adquisiciones y *joint venture*, que salen de una inversión en una empresa con una estructura previamente existente (SANDRONI, P. *Diccionario de Economía*. São Paulo: Atlas, 2014).

en Brasil, en el período analizado se mantienen otros inversores importantes: Alemania, España, Francia, diversas Islas y Holanda<sup>351</sup> (**Gráfico 11**).

**Gráfico 11:** Nivel de IED en Brasil por país 2001-2009 (US\$ Billones).



**Fuente:** Elaboración propia del autor con base en UNCTAD, 2010 (2014).

\*Islas son el conjunto de sitios que engloban las Islas Cayman, Jersey, Bahamas, Británicas, etc.

La importante participación de los paraísos fiscales revela una realidad común a muchos países y se traduce por las estrategias escénicas en reducción de los recursos asociados a los beneficios fiscales mediante el establecimiento de sociedades de cartera en los paraísos fiscales.

Un análisis sectorial de los flujos de IED mostró el predominio del sector terciario en el período analizado. Existe una creciente importancia de la IED dirigida a los sectores primarios en el período analizado, un movimiento que también se puede observar en escala global, gran parte debido al auge de los precios de los productos básicos. La cuestión del impacto del creciente proceso de desnacionalización de la economía Brasil se ha intensificado en la década

<sup>351</sup> El criterio de inversor inmediato, los Países Bajos (Holanda) fue el principal país inversor en Brasil en forma de IED - participación en el capital, equivalente al 27,8 % del total, con 838 empresas, todavía esta posición cambia cuando se lleva en consideración el criterio de inversor final (BCB, 2014). Los Países Bajos son un caso particular, dado el tamaño de su IED. Sin embargo, y debido a cuestiones fiscales, según el Banco Central de Brasil, sólo el 8% de la IED procedente de los Países Bajos correspondería a compañías holandesas. Suiza y Luxemburgo también se caracterizan por una situación similar. Todos estos casos enmascaran inversiones de distintos orígenes, muchas veces españolas. Sus inversiones, por este criterio, están concentradas en el sector manufacturero y de negocios y actividades financieras. La inversión EE.UU. se centró en las actividades financieras, industrias extractivas y la industria. España fue el tercer mayor en el 2010, con 1.088 empresas, especialmente las inversiones en la industria manufacturera y las actividades financieras de la industria extractiva. El criterio de los inversionistas finales (el inversor final ocupa la cimera de la cadena de control y no necesariamente coincide con el inversor inmediato) están los países Estados Unidos, España y Bélgica. En 2010, los mayores estados brasileños con existencias de IED - participación accionaria en la industria - fueron São Paulo, Rio de Janeiro y Minas Gerais. En 2009, 2011 y 2012, Brasil registró flujos negativos de la IED en el extranjero por los altos volúmenes de amortizaciones de los préstamos entre las sedes de las compañías y sus filiales en el extranjero así como la concesión de estos préstamos en su sede en Brasil.

de 1990, dio lugar a un intenso debate, e decir, la internacionalización de los centros de decisión, crecimiento y desarrollo económico, los efectos sobre la balanza de pagos, sobre los niveles de empleo y la generación de tecnología local ha sido objeto de debate según GONÇALVES y LACERDA<sup>352</sup>.

El hecho de que este proceso está asociado con un número de eventos simultáneos- la privatización, la desnacionalización, el programa de estabilización mediante el anclaje del tipo de cambio, desventajas competitivas y una mayor liberalización del comercio. Un consenso observado en el análisis de la literatura sobre el tema indica que la expansión de las empresas multinacionales, la liberalización de las economías y la formación de bloques comerciales regionales fueron algunos de los factores que impulsaron la expansión flujos de inversión extranjera en la economía brasileña en la década de 1990.

El Censo de Capitales Extranjeros en el año 2000 el Banco Central de Brasil ha verificado que había 80% más empresas que en el censo anterior de 1995 de las empresas que cumplen los criterios de IED. En el criterio del interés de la mayoría, el número se elevó de 4.902 a 9712, un aumento de 98%.

Sin embargo, incluso sin haber tenido una actualización, o por lo menos la divulgación de un nuevo Censo de Capitales Extranjeros, por el Banco Central de Brasil, hay una alta probabilidad de que el número de empresas clasificadas en los criterios para la participación extranjera ha aumentado desde 2000 hasta 2008 conforme UNCTAD<sup>353</sup>. Esto ocurre principalmente por la intensificación de los flujos, lo que resulta que sea en transacciones de fusiones y adquisiciones como *greenfield*.

Con la globalización económica y la creciente internacionalización de la producción por mediante el aumento de los flujos de inversión extranjera directa (IED), realizado por las empresas multinacionales (EMN), las economías nacionales sufren una profunda reestructuración, resultado no sólo de una mayor competencia en el mercado , pero para un creciente proceso de desnacionalización.

En el caso específico de España, el destino preferencial en Iberoamérica para sus flujos de IED tiene como dos principales países receptores Brasil y Argentina. Hasta la última revisión de las cifras de inversiones directas españolas el principal destinatario de los flujos de IED era

---

<sup>352</sup> GONÇALVES, R. *Globalização Econômica e Vulnerabilidade Externa*. Rio de Janeiro: Universidade Federal Fluminense, 1998. Disponible en:

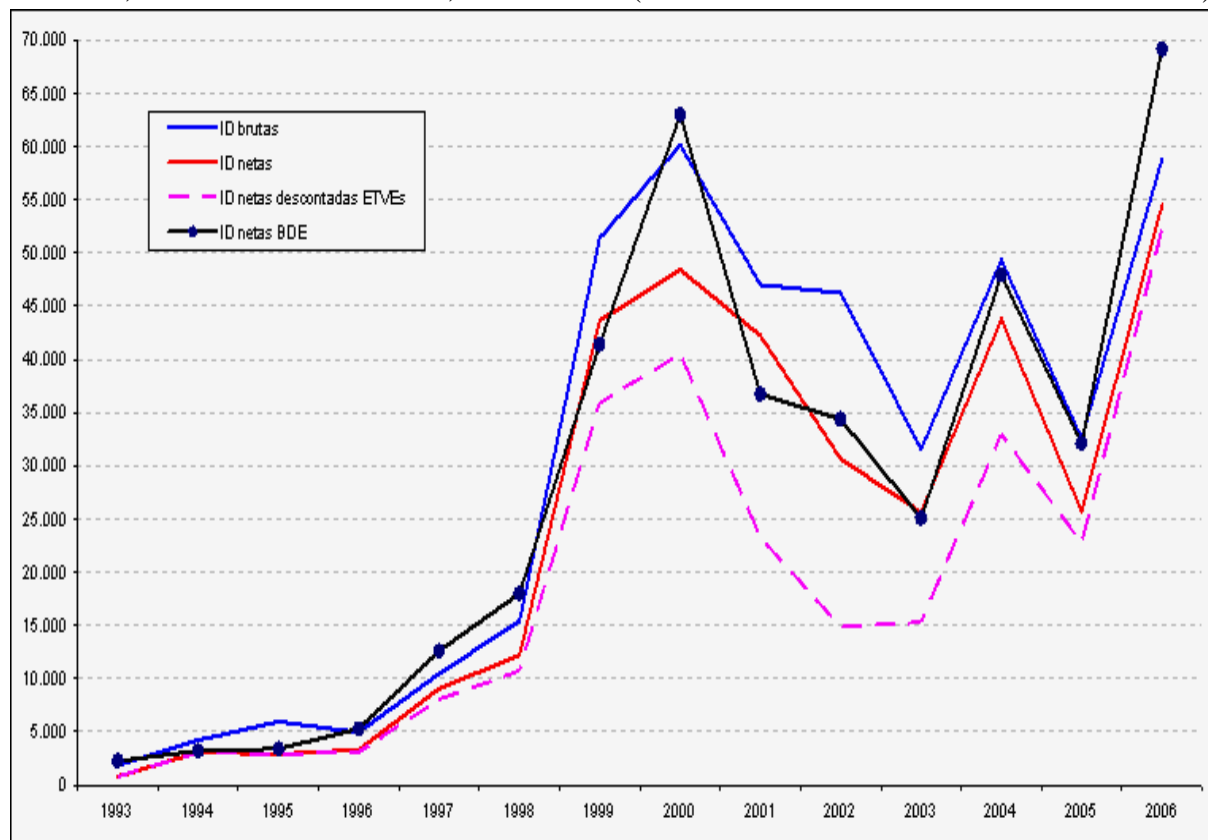
<<http://www.reggen.org.br/midia/documentos/globalizacaoeconomica.pdf>> Acceso en 30/XI/2013. LACERDA, A.C.(Org.) *Desnacionalização: mitos, riscos e desafios*. São Paulo: Editora Contexto, 2000.

<sup>353</sup> UNCTAD. *United Nations Conference on Trade and Development. World Investment Report: Transnational Corporations and the Infrastructure Challenge*. Nueva York y Ginebra, 2008.



Argentina, pero tras la revisión el primero en el período de gran expansión fue Brasil, con el 37,8% de los flujos brutos, el 34,3% de los netos y el 33,4% de los netos descontadas las realizadas por ETVE<sup>354</sup> de no residentes. La inversión española en el exterior ha tenido una evolución positiva conforme se dibuja en las **Figura 05** y **06**.

**Figura 05:** Inversiones Directas de España en el exterior y saldo de la balanza por cuenta corriente, 1993-2006, (millones de euros).



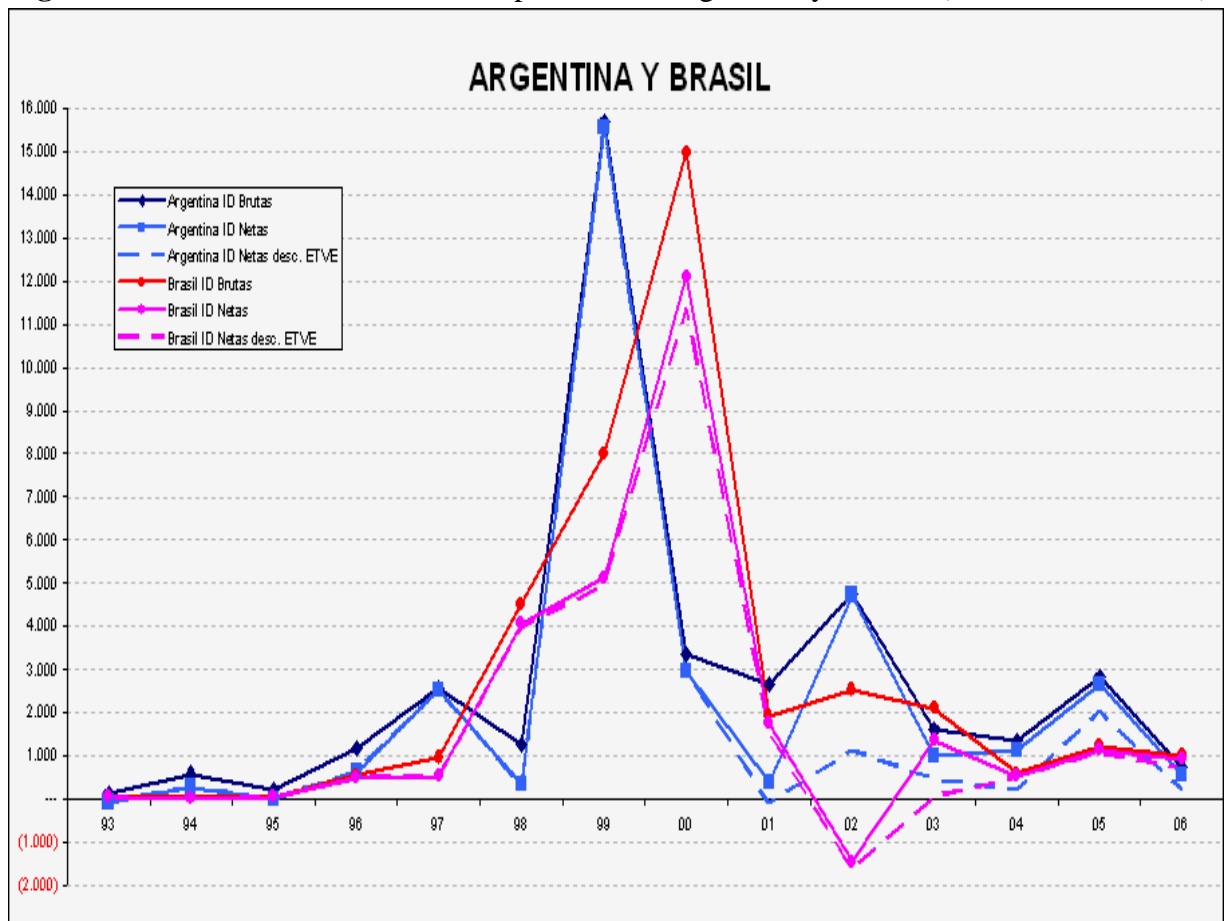
**Fuente:** Arahuetes y Garcia Domonte *apud* Registro de Inversiones Extranjeras, Dirección General de Comercio e Inversiones, Ministerio de Industria, Comercio y Turismo, y Banco de España, 2007.

<sup>354</sup> **Entidades de tenencia de valores extranjeros (ETVE)** es la denominación de una figura de opacidad fiscal en España, surgida en 1995 como emulación de figuras semejantes existentes en otros países de la Unión Europea (Holanda, Bélgica, Suiza, Dinamarca, Suecia, Irlanda, etc.) que se estaban beneficiando de la atracción de capitales o *dumping* fiscal y que reciben el nombre genérico de *holding*. En el caso español, los beneficios fiscales son muy importantes: están exentos de pago la entrada y la salida de capitales, los dividendos, beneficios y plusvalías generados por las empresas extranjeras participadas por las ETVE. Únicamente la inversión que realicen para desarrollar su actividad dentro de España queda sujeta a tributación; en cambio sí que pueden deducirse gastos. Se consiente la utilización de esta figura a entidades con un 5% de inversión extranjera o 6 millones de euros. Otros requisitos son el mantenimiento de la inversión por un año y que el origen sea industrial o comercial. Las ETVE supusieron casi los dos tercios de la inversión total en España en 2002, y desde entonces su importancia ha disminuido hasta llegar al 22% en 2010, *Cf.* MORIENTE, J.A. **Las ETVE en España y su dinamismo económico-fiscal**, Madrid: Conferencia proferida en la Sociedad de Estudios Internacionales de Madrid en 17/XII/2014.

Como queda ilustrado en el Gráfico 4, Brasil muestra una trayectoria regular ascendente desde 1996 hasta el año 2000, en tanto que Argentina registra importantes oscilaciones antes del importante pico de 1999. Esta etapa representaba el comienzo de una nueva época en las relaciones económicas entre España y Brasil, puesto que hasta entonces tanto las inversiones como las relaciones comerciales bilaterales habían permanecido en una dimensión muy reducida en relación a la importancia de sus economías.

En esta nueva etapa la expansión comenzó primero con las IED en intermediación financiera, siguió con la privatización de las telecomunicaciones en 1997, 1998 y 1999 y las inversiones de Telefónica, acompañadas por las privatizaciones también en el sector eléctrico que atrajeron las inversiones de Endesa, Iberdrola y Fenosa, y, por fin, la adquisición del Banco del Estado de São Paulo (BANESPA) por el Santander en 2000. Estas inversiones estuvieron acompañadas por las realizadas por La Caixa en el Banco Itaú, Gas Natural, Aguas de Barcelona, y algunas inversiones industriales en partes en los sectores de partes y componentes para automóviles e industria química.

**Figura 06:** Evolución de la IED española en Argentina y Brasil (millones de Euros).



Fuente: Arahuetes y García Domonte, 2007.

Argentina ha recibido el 32,3% de las inversiones brutas, el 34,2% de las inversiones netas y el 38,9% de las inversiones netas descontadas las realizadas por ETVE de no residentes en este último caso superando las de Brasil conforme SEI<sup>355</sup>. No obstante, las inversiones en Argentina pretendían no sólo el acceso a su mercado interno para aprovechar las ventajas de localización sino también pretendían conseguir una buena situación para las empresas que les permitiese una expansión favorable en los países del MERCOSUR y, en particular, en el mercado de Brasil.

La mayor exposición a los mercados internacionales, a partir de la década de 1990 indujo al coloca una reestructuración defensiva, la búsqueda de patrones de competitividad. Como consecuencia principal de este ajuste, hubo un aumento significativo en el grado de desnacionalización de la economía, la expansión de la vulnerabilidad de las cuentas exteriores y la desarticulación del Estado como promotor del desarrollo económico. Otro indicador muestra que el proceso participación extranjera en estructura productiva brasileña es el *stock* acumulado de IED. Brasil aparece en el 13º puesto del ranking mundial, con un inventario que superó US\$ 122 mil millones, en el año 2000, a US\$ 328 mil millones en el año 2007.

Desde el punto de vista de la política económica, la mayoría de la desnacionalización de la economía tiene que ser compatible con una mayor capacidad de generar divisas, la manera de evitar el desequilibrio estructural de la balanza de pagos según GARCÍA & DOMONTE<sup>356</sup>. En las propias palabras de los citados investigadores:

En la segunda mitad de los noventa, un amplio grupo de empresas junto a las principales instituciones financieras españolas desplegaron su expansión internacional en los países de América Latina. España se situó entre las ocho principales economías del mundo por la cuantía de su Inversión Extranjera Directa (IED), y los flujos orientados hacia las economías latinoamericanas le situaron como el segundo país inversor directo en la región apenas detrás de EEUU. El brusco giro de la economía internacional en el segundo semestre de 2000 ocasionaría el fin de la etapa expansiva 1993-2000. En América Latina el clima económico había comenzado a cambiar por los efectos negativos de la crisis asiática y rusa y la retracción de los

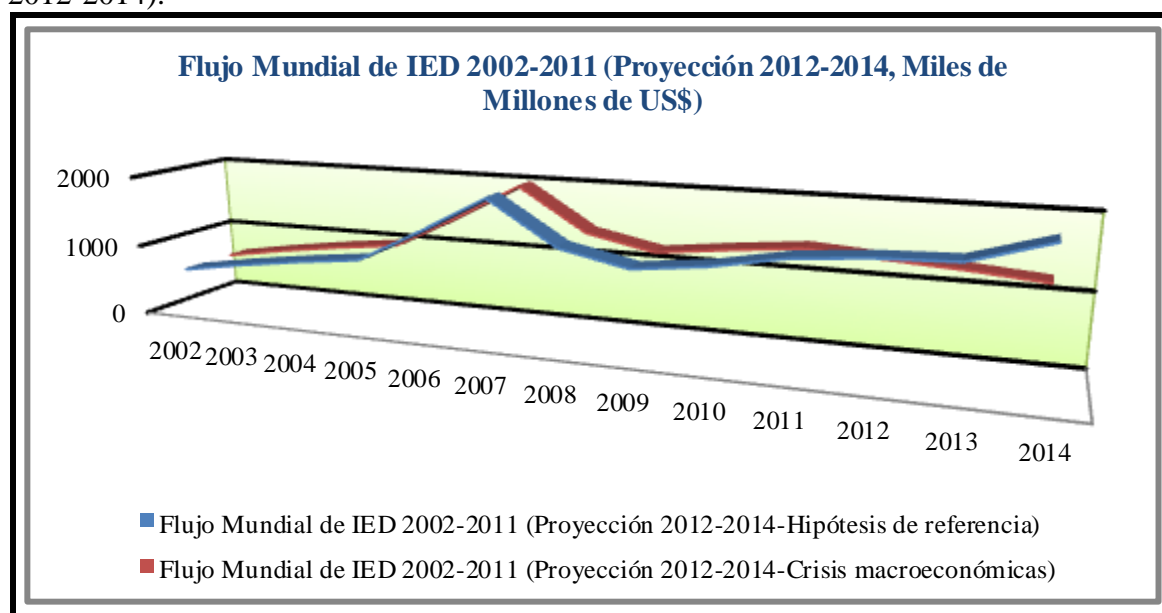
<sup>355</sup> SEI. Sociedad de Estudios Internacionales. **Informe de curso académico 2012**. Madrid: 2012

<sup>356</sup> GARCÍA, A. A.; GARCÍA DOMONTE, A. **¿Qué ha sucedido con la Inversión Extranjera Directa (IED) de las empresas españolas en América Latina tras el boom de los años noventa y la incertidumbre de los primeros años 2000?** DT N° 35/2007 - 20/07/2007. Real Instituto Elcano. Disponible en: <[http://www.realinstitutoelcano.org/wps/portal/rielcano/contenido?WCM\\_GLOBAL\\_CONTEXT=/elcano/Elcano\\_es/Zonas\\_es/DT+35-2007](http://www.realinstitutoelcano.org/wps/portal/rielcano/contenido?WCM_GLOBAL_CONTEXT=/elcano/Elcano_es/Zonas_es/DT+35-2007)> Acceso en 02/XII/13.

capitales financieros internacionales. La atmósfera de incertidumbre, proveniente del ámbito internacional, se agravó con la crisis argentina y el aumento del riesgo derivado de la fragilidad externa. La IED internacional tocó suelo en 2003 y a partir de ahí inició una nueva etapa de crecimiento acompañando la recuperación de la economía internacional. La nueva corriente de IED incorporó a las economías emergentes y a los países en desarrollo como importantes receptores, pero también como nuevos agentes. Las empresas e instituciones financieras españolas también han sido muy activas en sus inversiones directas internacionales en esta etapa, pero ¿qué lugar han ocupado las economías latinoamericanas? ¿Se ha verificado una segunda oleada de la IED española en la región? (GARCÍA, A. A. & GARCÍA DOMONTE, A.G., 2007).

En este sentido, la evolución de los flujos de IED en el mundo y por regiones ha sido verificada por medio de la trayectoria perfilada en el **Gráfico 12**.

**Gráfico 12:** Flujos internacionales de IED (Miles de Millones US\$–2002-2011, Proyección 2012-2014).



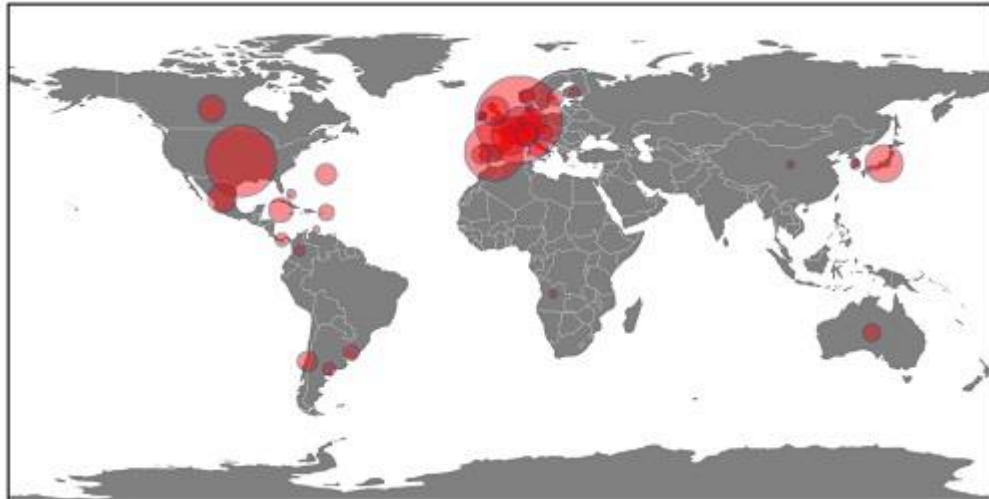
**Fuente:** Elaboración propia del autor con base en UNCTAD, 2012 (2014).

Para esto es importante atraer inversiones hacia la sustitución de importaciones y la expansión de exportaciones, vía política industrial y tecnológica viabilizada por la IED, de tal forma que se posa conducir a una trayectoria sostenible reducción de la vulnerabilidad externa afirma LACERDA<sup>357</sup>.

<sup>357</sup> LACERDA, A.C.(Org.) *Globalização e Investimento Estrangeiro no Brasil*. São Paulo: Editora Saraiva, 2004; LACERDA, A.C.(Org.) *Crise e Oportunidade: o Brasil e o cenário internacional*. São Paulo: Lazuli Editora, 2006.

La relación entre el flujo de la IED y la Formación Bruta de Capital Fijo (FBCF) proporciona un parámetro útil para comparar rendimientos diferentes o lo que una economía ahorra en el tiempo con respecto a su grado de internacionalización, sobretodo porque la inversión que ha hecho el país en el extranjero y que fue invertido en bienes de capital en ese país según VIANNA<sup>358</sup>. Estrictamente, sin embargo, las variables en cuestión no son directamente comparables, ya que provienen de diferentes fuentes y evalúan diferentes fenómenos. Así, no todos las IED, por *e.g.*, se refieren a FBCF.

**Figura 07:** Volumen de IED en Brasil por región.



**Fuente:** Banco Central de Brasil (BCB), 2014.

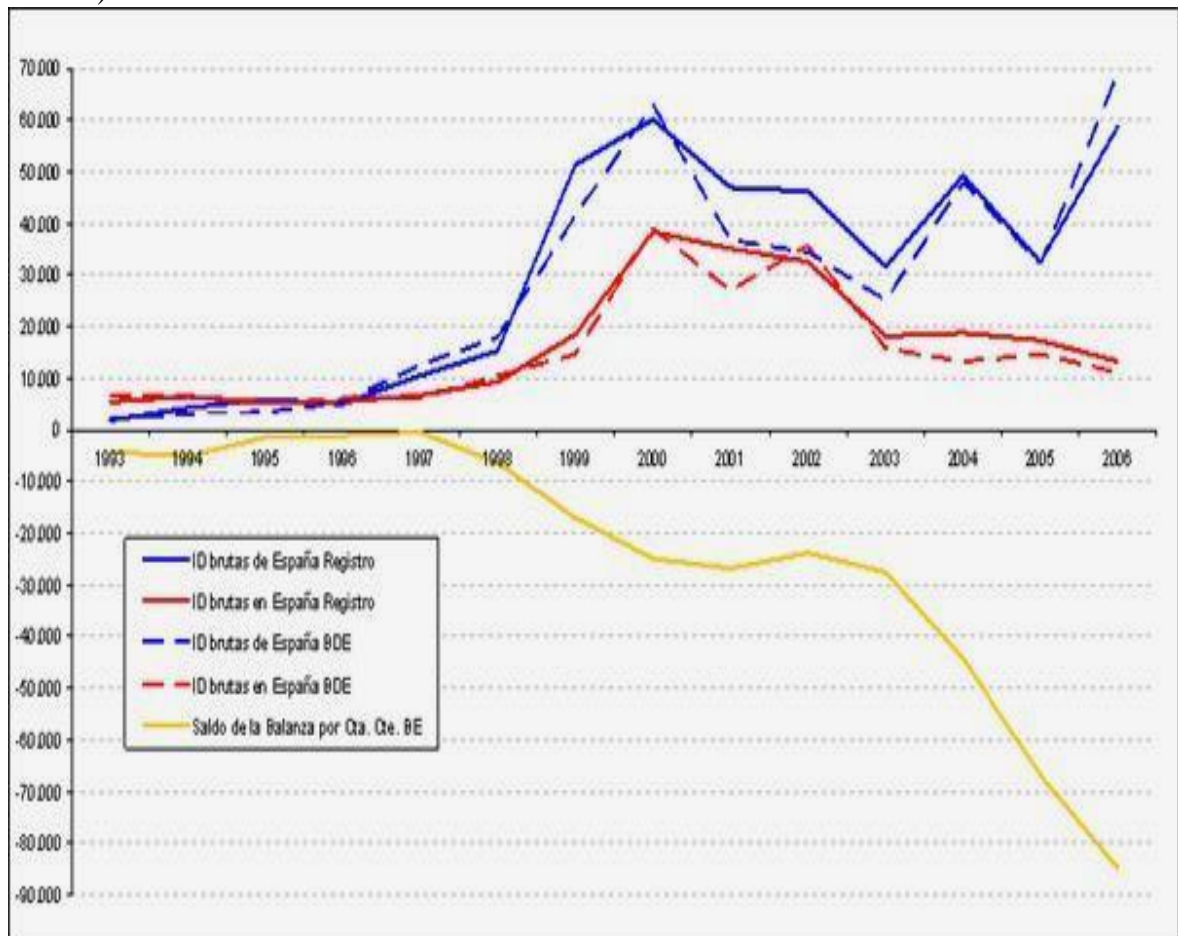
En 1970, los flujos anuales de IED fueron de aproximadamente US\$ 13,4 mil millones dólares. En el año 1980 los flujos se habían cuadruplicado, llegando a \$ 55 mil millones. Para el año 1990 se cuadruplicaron los flujos de nuevo, la grabación de EE.UU. US\$ 200 mil millones conforme LACERDA<sup>359</sup>. En 2000, los flujos alcanzaron un pico de aproximadamente US\$ 1.4 billones de dólares. La **Figura 07** identifica las principales fuentes de IED mundial hacia Brasil.

<sup>358</sup> VIANNA, C.S.S. *Investimentos Diretos Brasileiros no Exterior em Cenário de Risco Político: Evolução Recente e Impactos na Política Externa*. Disertación de Maestría en Diplomacia. Brasília: Instituto Rio Branco (IRBr), 2010.

<sup>359</sup> LACERDA, A.C.(Org.) *Globalização e Investimento Estrangeiro no Brasil*. São Paulo: Editora Saraiva, 2004; LACERDA, A.C.(Org.) *Crise e Oportunidade: o Brasil e o cenário internacional*. São Paulo: Lazuli Editora, 2006.

Con esta misma trayectoria económica, España ha sido en los últimos años un país inversor de acción impactante. Tales concepciones de política externa económica visa establecer ese país como actor económico internacional privilegiado en el espacio iberoamericano y, concretamente, en Brasil. Esta proposición ha sido definida, discutida y, diplomáticamente, ampliada pela Cumbres Iberoamericanas. Cuantitativamente, la inversión española se difunde y se amplía hacia el mundo. La **Figura 08** apunta la evolución ascendente de este tipo de inversión.

**Figura 08:** IED totales de España en el exterior y del exterior en España 1993-2006 (millones de euros).



Fuente: Arahetes y García Domonte, 2007.

Dada la baja tasa de ahorro interno, se convierte en factor extremadamente importante la participación del ahorro externo, en forma de *déficit* del balance de los pagos de la cuenta corriente, como fuente complementaria de financiamiento de las inversiones que permiten la reanudación del crecimiento económico brasileño y español auto sostenido.

Por otro lado, desde que independientemente de cómo se financia, el *déficit* en cuenta corriente siempre implica aumento de responsabilidad externa neta del país, la ocurrencia de los persistentes *déficits* en cuenta corriente depende de la voluntad por parte de inversores extranjeros para financiar el desequilibrio macroeconómico por medio de préstamos externos (al igual que en la década del 70 en Brasil o de 60 en España), ya sea a través de captura mediante la inversión de recursos y bonos — directamente o por cartera (al igual que en la década de los 90). La crisis de diciembre de 1994 en México y 1999 en Brasil ilustra bien los riesgos asociados con este tipo de estrategia. Identificar los elementos por lo que España (y Brasil también) puede apelar con éxito al ahorro externo como fuente de financiamiento de desarrollo.

Durante este período, la inversión extranjera directa en el mundo ha aumentado en gran medida y más rápido que el comercio internacional e incluso más que la generación de riqueza en países. La importancia de la inversión extranjera directa en la economía mundial también se puede medir por su participación en la formación bruta de capital fijo, que alcanzado el 16,5% de FBCF en el mundo en 2007.

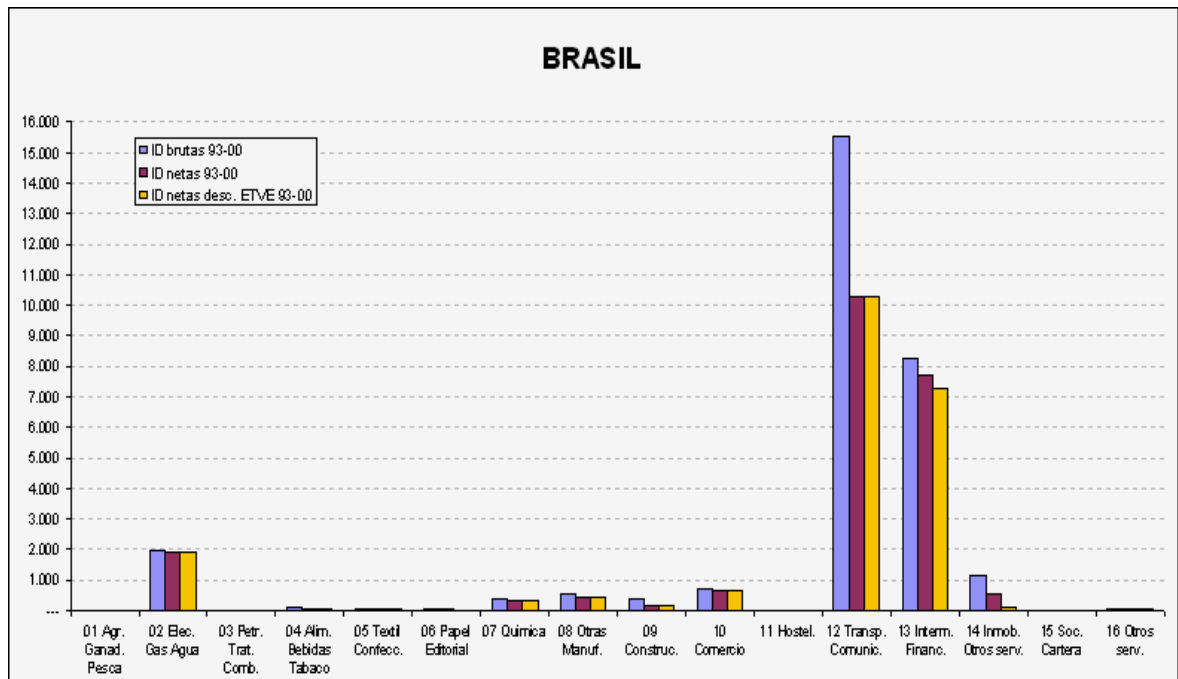
Para los países en desarrollo (PED) la importancia de la IED va más allá de su contribución a la formación de capital fijo. Desde la década de 1980, la inversión extranjera directa es la principal fuente de financiación para los países en desarrollo y un importante medio de la incorporación de nuevas tecnologías sólo su contribución a la formación de capital fijo. Desde la década de 1980, la inversión extranjera directa es la principal fuente de financiación para los países en desarrollo y un importante medio de la incorporación de nuevas tecnologías.

En Brasil, el *stock* de IED según la posición estimada por el Registro de Inversiones era de 13.300 millones de euros, 9.900 millones y cerca de 15.600 millones de euros en 2003, 2004 y 2005, respectivamente. La trayectoria en estos tres años guarda cierta similitud con la reflejada en la banda inferior de la horquilla estimada para el *stock* de la IED, y se sitúa por debajo del valor estimado en la banda superior que registra, en esos mismos años, 21.700 millones de euros, 22.000 millones y 23.000 millones de euros, respectivamente (Figura 9).

Sin embargo, a finales de 2006 es muy probable que el valor del *stock*, calculado sólo según la IED de las grandes empresas españolas –Telefónica, Telefónica Móviles, Santander, Gas Natural, Repsol-YPF, Iberdrola y Mapfre, sin considerar el de las empresas industriales– se haya situado por encima de los 20.000 millones de euros.

Las **Figuras 09** muestra que los principales sectores de destino de las IED de las empresas españolas en Brasil fueron telecomunicaciones, intermediación financiera, banca y seguros y electricidad, agua y gas, de forma que estos tres sectores representaron el 95% de las inversiones brutas, y el 90% y 91%, respectivamente, de las inversiones netas y netas descontadas las ETVE de no residentes en ese período. Un aspecto importante fue el crecimiento de las inversiones en actividades comerciales, que contribuyeron al intenso crecimiento del comercio entre ambos países que tuvo lugar en ese período según ARAHUETES & GARCÍA DOMONTE<sup>360</sup>.

**Figura 09:** Flujos de inversiones directas españolas brutas, netas y netas descontadas ETVE de no residentes en Brasil por sectores de destino, 1993-2000 (millones de euros).



Fuente: Arahuetes y García Domonte, 2007.

<sup>360</sup> GARCÍA, A. A.; GARCÍA DOMONTE, A. ¿Qué ha sucedido con la Inversión Extranjera Directa (IED) de las empresas españolas en América Latina tras el boom de los años noventa y la incertidumbre de los primeros años 2000? DT N° 35/2007 - 20/07/2007. Real Instituto Elcano. Disponible en: <[http://www.realinstitutoelcano.org/wps/portal/rielcano/contenido?WCM\\_GLOBAL\\_CONTEXT=/elcano/Elcano\\_es/Zonas\\_es/DT+35-2007](http://www.realinstitutoelcano.org/wps/portal/rielcano/contenido?WCM_GLOBAL_CONTEXT=/elcano/Elcano_es/Zonas_es/DT+35-2007)> Acceso en 02/XII/13.



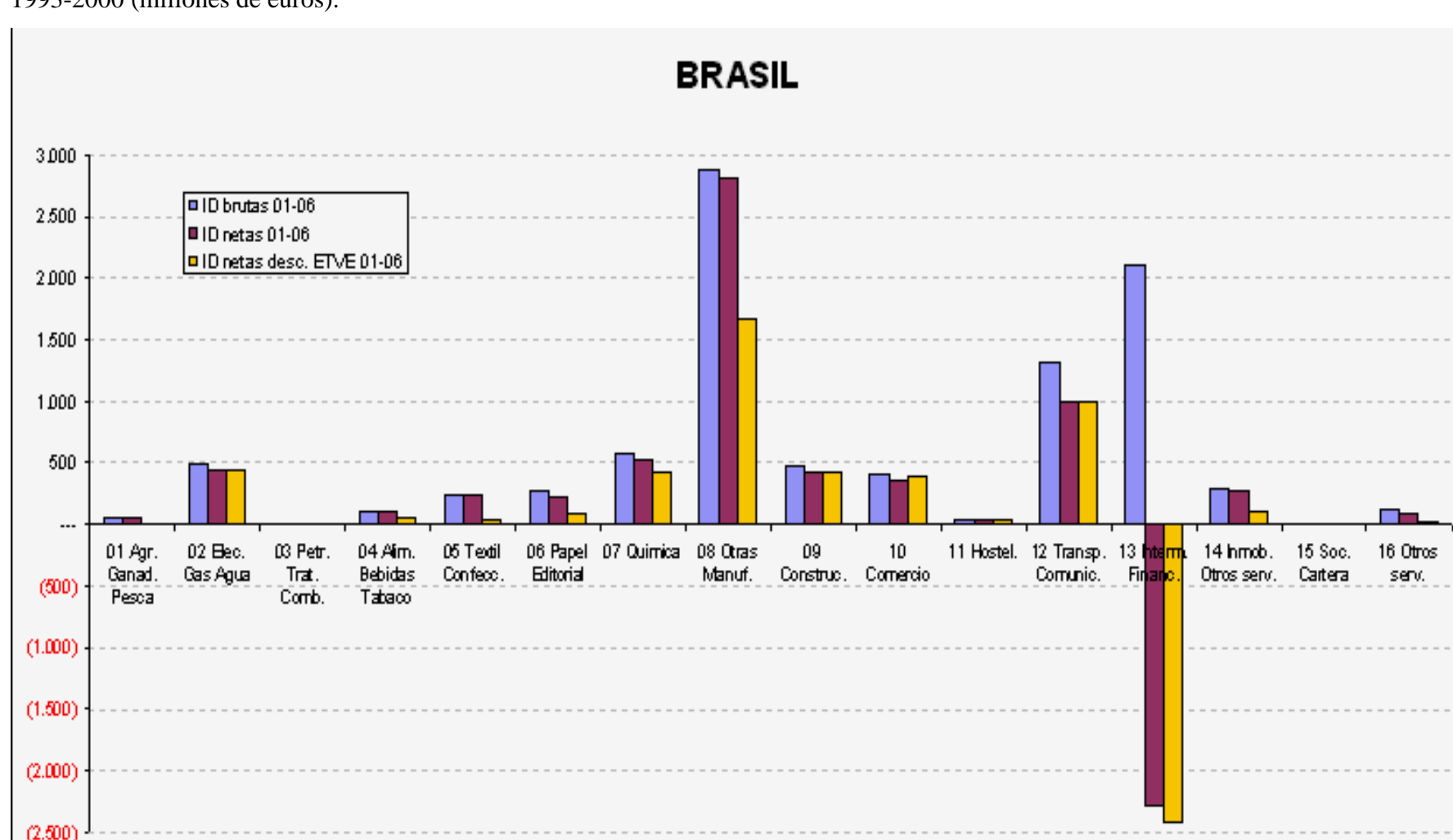
De esta forma cabe señalar que el *stock* de IED de las empresas españolas sigue una evolución muy similar a la señalada por la estimación de la banda inferior del intervalo en los casos de Brasil, Chile y Perú; una trayectoria similar a la seguida por la banda superior en el caso de México; y una evolución en el intermedio del intervalo en los casos de Argentina, Colombia y Venezuela.

La Posición de la Inversión Exterior no proporciona información sobre el *stock* de IED por tipos de empresas desagregada por áreas y países. Sin embargo, proporciona esa información en términos agregados: las 100 principales empresas inversoras en el exterior concentraban el 90% del *stock* de la IED medido por los fondos propios a finales de 2004, y la concentración “es en la práctica aún mayor si se tiene en cuenta que muchas de las empresas inversoras están vinculadas entre sí, de forma que 15 grupos empresariales representan casi dos tercios del [*stock* de la IED] en el exterior” (SUBDIRECCIÓN GENERAL DE INVERSIONES, 2006).

Si en Brasil cerca del 84% del *stock* de la IED española a finales de 2006 se concentraba en las actividades de telecomunicaciones, intermediación financiera, petróleo y derivados y electricidad, gas y agua cabe inferir que es muy alta la probabilidad de que, en términos empresariales, se encuentre también concentrado en 15 grupos empresariales.



**Figura 10:** Flujos de IED españoles brutos, netos y netos descontados ETVE de no residentes en América Latina por sectores de destino, 1993-2000 (millones de euros).



Fuente: Arauñetes y García Domonte, 2007.

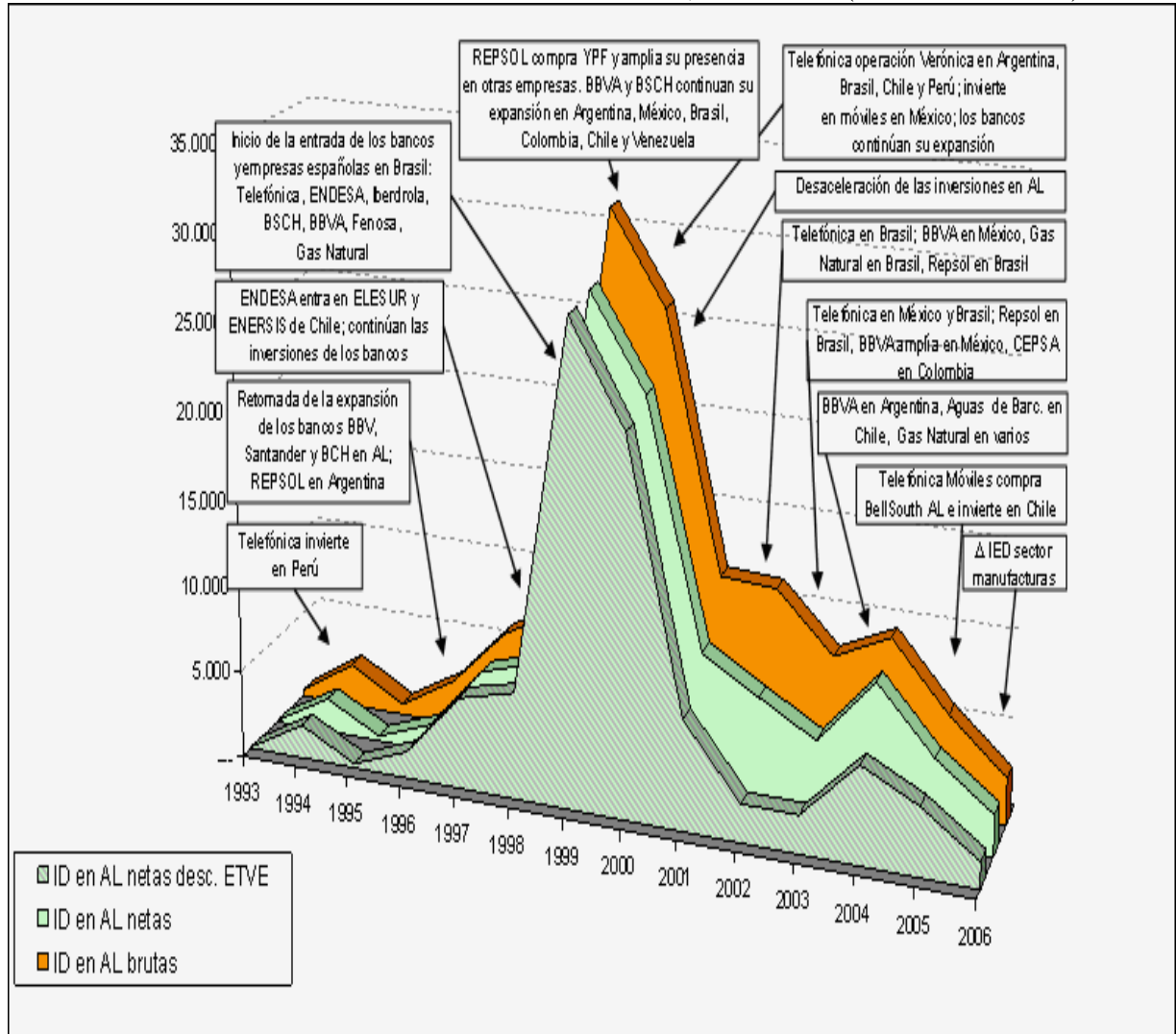
En todo caso, tras el *boom* de los años noventa y la incertidumbre de los primeros años dos mil, las empresas españolas dirigieron hacia América Latina una significativa corriente de inversiones directas. Es cierto que no revistieron la intensidad de la etapa anterior, pero registraron una media anual que ha sido la mitad del alcanzado en ella. Este hecho ha permitido que las inversiones directas de las empresas españolas en América Latina hayan sido también, en esta etapa, las más importantes en el conjunto de los países de la UE-15 y las segundas mundiales sólo por detrás de las de EEUU.

Las empresas españolas han perseverado en sus estrategias de internacionalización apoyándose en su capacidad de obtención de financiación interna y externa en una etapa en la que la economía española ha registrado crecientes déficit en la balanza por cuenta corriente y salidas netas de inversiones directas desafiando la paradoja de Feldstein-Horioka<sup>361</sup>. Tal estrategia se ha revelada fructífera y promisoría puesto que los segmentos que sufrieron flujos de IED españoles en Iberoamérica han tenido consolidación a largo plazo ya que, mismo frente a la crisis de 1994 en México y 1999 en Brasil, las empresas siguen haciendo inversiones en los sectores de servicios distintos y manufacturas sea en forma de capital bruto, neto y neto descontado ETVE (**Figuras 09, 10 y 11**).

---

<sup>361</sup> Feldstein y Horioka propusieron cuantificar en 1980 la correlación entre ahorro e inversión. Determinaron que esta correlación era alta, significativa y positiva para los países desarrollados y concluyeron que existe una baja movilidad de factor capital en estos países independiente de la metodología de estimación utilizada y del origen de los datos (datos de sección cruzada, serie de tiempo o bien panel). Diversos teóricos mostraron que la relación entre ahorro e inversión es perfectamente compatible con la movilidad de capitales y que tal fenómeno económico refleja las fricciones económicas de los capitales así como puede solidificar el cumplimiento de la solvencia en la cuenta corriente de un país. Este modelo está basado en la ecuación:  $(I/Y)_i = \alpha + \beta(B/S)_i + \mu_i$ ; donde I=(Inversión pública y privada); Y= (Producto Interno Bruto); S= (Ahorro total); i=(Posición del país en la muestra);  $\beta$ =(Coeficiente de movilidad del capital:  $0 \leq \beta \leq 1$ );  $\alpha$ = (Coeficiente de proporcionalidad). La ecuación se estima por medio de mínimos cuadrados ordinarios (MCO).

**Figura 11:** Flujos de inversiones directas de empresas españolas brutos, netos y netos descontados ETVE de no residentes en América Latina, 1993-2006 (millones de euros).



Fuente: Arahuetes y García Domonte, 2007.

La combinación de factores de atracción (*pull*) y de impulso (*push*) determinaron que los flujos españoles de inversión directa se concentrasen en el 96,6% en: Brasil (37,8%), Argentina (32,3%), Chile (8,7%), México (8,2%), Colombia (3,8%), Perú (3,8%) y Venezuela (1,3%).

Esta combinación ha sido coherente con los de IED apurados por organismos internacionales alrededor del mundo y no sólo en Brasil (Figura 12).

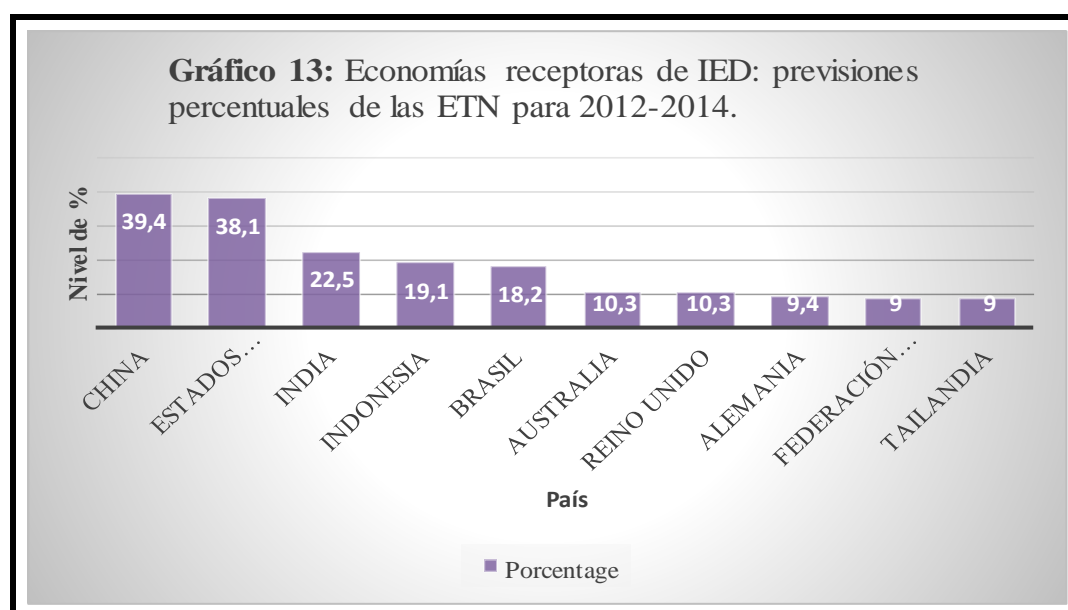
**Figura 12:** Flujos de IED por región, 2009-2011 (Miles de millones de dólares y porcentaje).

Región	Entradas de IED			Salidas de IED		
	2009	2010	2011	2009	2010	2011
<b>Mundo</b>	<b>1 197,8</b>	<b>1 309,0</b>	<b>1 524,4</b>	<b>1 175,1</b>	<b>1 451,4</b>	<b>1 694,4</b>
Economías desarrolladas	606,2	618,6	747,9	857,8	989,6	1 237,5
Economías en desarrollo	519,2	616,7	684,4	268,5	400,1	383,8
África	52,6	43,1	42,7	3,2	7,0	3,5
Asia Oriental y Sudoriental	206,6	294,1	335,5	176,6	243,0	239,9
Asia Meridional	42,4	31,7	38,9	16,4	13,6	15,2
Asia Oriental	66,3	58,2	48,7	17,9	16,4	25,4
América Latina y el Caribe	149,4	187,4	217,0	54,3	119,9	99,7
Economías en transición	72,4	73,8	92,2	48,8	61,6	73,1
<b>Economías estructuralmente débiles, vulnerables y pequeñas<sup>a</sup></b>	<b>45,2</b>	<b>42,2</b>	<b>46,7</b>	<b>5,0</b>	<b>11,5</b>	<b>9,2</b>
PMA	18,3	16,9	15,0	1,1	3,1	3,3
Países en desarrollo sin litoral	28,0	28,2	34,8	4,0	9,3	6,5
Pequeños Estados insulares en desarrollo	4,4	4,2	4,1	0,3	0,3	0,6
<b>Cuota porcentual de los flujos mundiales de IED</b>						
Economías desarrolladas	50,6	47,3	49,1	73,0	68,2	73,0
Economías en desarrollo	43,3	47,1	44,9	22,8	27,6	22,6
África	4,4	3,3	2,8	0,3	0,5	0,2
Asia Oriental y Sudoriental	17,2	22,5	22,0	15,0	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
<b>Economías estructuralmente débiles, vulnerables y pequeñas<sup>a</sup></b>	<b>3,8</b>	<b>3,2</b>	<b>3,1</b>	<b>0,4</b>	<b>0,8</b>	<b>0,5</b>
PMA	1,5	1,3	1,0	0,1	0,2	0,2
Países en desarrollo sin litoral	2,3	2,2	2,3	0,3	0,6	0,4
Pequeños Estados insulares en desarrollo	0,4	0,3	0,3	0,0	0,0	0,0

Fuente: UNCTAD, *World Investment Report, 2012*. Nota: <sup>a</sup> Sin doble recuento.

Como fuente de financiamiento para los países en desarrollo, la IED es seguida sólo por la remisión recursos tomados por los emigrantes. De hecho, el IED es una entrada del capital cuatro veces mayor que la inducida por las donaciones bilaterales entre países y es mucho mayor que los préstamos otorgados por los bancos o las instituciones privadas crédito multilateral como el Banco Mundial o el Banco Interamericano de Desarrollo.

Al mismo tiempo, la IED ha sido considerada en la literatura como un principal factor de atracción de la tecnología necesaria para el desarrollo económica. Por lo tanto, la IED ha figurado en numerosos proyectos nacionales e desarrollo regional en un papel central en la búsqueda de la difusión de la tecnología para la sociedad. Brasil ha sido el cuarto país en destino de las IED en 2011 (UNCTAD, 2012)<sup>362</sup>, pero su posición presenta un cambio para el quinto puesto en el tiempo actual conforme **Gráfico 13**.



**Fuente:** Elaboración propia del autor con base en UNCTAD, 2012 (2014).

La importancia de la actividad empresarial multinacional, sin embargo, parece ser mejor demostrado por el tamaño de sus actividades. UNCTAD (2005) estima que las ventas de las filiales de las empresas multinacionales llegaron a US\$18.620 billones de dólares y activos internacionalmente total de aproximadamente US\$36 billones de dólares en 2004, generando cerca de 57 millones de empleos en todo el mundo. Además, la estima que las exportaciones realizadas por las filiales alcanzaron cifra de US\$3 billones en 2004.

En lo que respecta al crecimiento económico, la contribución de la IED no fuera como se esperaba. En el caso brasileño, el análisis de la composición de la IED muestra que una parte importante estaba destinada a la adquisición de los activos existentes (**Tabla 14**). Esta es la razón por la cual la inversión extranjera directa en el país y contribuye poco a aumentar la FBCF en la economía brasileña.

<sup>362</sup> UNCTAD, *World Investment Report*, 2012.

**Tabla 14:** Proporción entre fusiones/IED en años seleccionados.

<b>Fusiones y compras/IED</b>	<b>2000</b>	<b>2001</b>	<b>2002</b>	<b>2003</b>	<b>2004</b>
Mundo	76,7	75,4	70,9	67,2	64,5
Países desarrollados	86,0	81,1	82,8	85,3	84,7
Países en desarrollo (PED)	29,7	35,1	44,1	32,9	29,2
<b>Brasil</b>	<b>70,2</b>	<b>72,4</b>	<b>71,2</b>	<b>64,2</b>	<b>65,9</b>

**Fuente:** Banco Central de Brasil (BCB), elaboración propia por el autor, 2013.

Esta es una tendencia apoyada por economistas que ocurre a nivel internacional y que tiende a cambiar en futuro próximo una vez que la UNCTAD<sup>363</sup> (2012) ha afirmado que:

Se reactivan las fusiones y adquisiciones, pero domina la inversión en nuevas instalaciones. Las fusiones y adquisiciones transfronterizas se han disparado un 53% en 2011, hasta los 526.000 millones de dólares, espoloadas por el aumento del número de las grandes operaciones (de más de 3.000 millones de dólares), cuya cifra ha ascendido a 62 en 2011, en comparación con las 44 registradas en 2010. Esta fuerte subida refleja tanto el valor creciente de los activos en las bolsas de valores, como la mayor capacidad financiera de los compradores para llevar a cabo dichas operaciones. Los proyectos de inversión en nuevas instalaciones, cuyo valor venía disminuyendo desde hacía dos años, se mantuvieron firmes en 2011, en 904.000 millones de dólares. En 2011 las economías en desarrollo y en transición siguieron recibiendo más de dos tercios del valor total de las inversiones en nuevas instalaciones. Aunque el aumento de los flujos mundiales de IED en 2011 fue debido en buena parte a las fusiones y adquisiciones transfronterizas, el valor total de las inversiones en nuevas instalaciones sigue siendo significativamente superior al de dichas fusiones y adquisiciones, como viene ocurriendo desde la crisis financiera. (UNCTAD, 2012)

A diferencia de IED para la construcción de nuevos activos, que para la compra de activos públicos o privados existentes, no puede ser caracterizado por la inversión en el sentido macroeconómico. También porque básicamente, depende de cómo actuará el nuevo propietario extranjero, es decir, que hará que las inversiones adicionales en la modernización y, o la ampliación de la capacidad de producción de los activos recientemente adquiridos y aumento de la productividad como resultado.

<sup>363</sup> UNCTAD, *World Investment Report*, 2012.



Aumento global de las salidas de IED, impulsado por las economías desarrolladas La IED procedente de los países desarrollados aumentó fuertemente en 2011 —un 25%— hasta alcanzar los 1,24 billones de dólares. Los tres grandes bloques inversores de las economías desarrolladas —la Unión Europea (UE), América del Norte y el Japón— contribuyeron a este incremento, pero los factores determinantes de dicha contribución difieren en cada caso.

En los Estados Unidos, el nivel récord de reinversión de beneficios (el 82% de las salidas totales de IED) imprimió un fuerte impulso a la IED, pues las ETN utilizaron la liquidez que poseen en el extranjero. El aumento de las salidas de IED de la UE, por su parte, fue fruto de las fusiones y adquisiciones transfronterizas.

En el Japón, la revalorización del yen mejoró el poder adquisitivo de las ETN niponas, de resultas de lo cual se duplicaron las salidas de IED, con un incremento del 132% de sus compras netas mediante fusiones y adquisiciones en América del Norte y Europa.

La IED procedente de las economías en desarrollo disminuyó un 4%, a 384.000 millones de dólares en 2011, aunque siguen representando una cuota elevada (23%) de los flujos de salida de IED mundiales. Los flujos procedentes de América Latina y el Caribe cayeron un 17%, debido en buena medida a la repatriación de capitales a la región (contabilizada como salidas negativas) motivada en parte por consideraciones financieras (tipos de cambio, diferenciales de tipos de interés). Los flujos procedentes del Asia Oriental y Sudoriental permanecieron más bien estancados (los procedentes del Asia Oriental se contrajeron un 9%), en tanto que la IED procedente del Asia Occidental aumentó de manera significativa a 25.000 millones de dólares como se puede ver en la **Figura 12**.

**Figura 13:** Índice de contribución de la IED comparada con la presencia de IED, 2011 (Clasificaciones por cuartiles).

Región receptora	Promedios					Proyecciones		
	2005-2007	2009-2011	2009	2010	2011	2012	2013	2014
<b>Flujos mundiales de IED</b>	<b>1 473</b>	<b>1 344</b>	<b>1 198</b>	<b>1 309</b>	<b>1 524</b>	<b>1 495-1695</b>	<b>1 630-1 925</b>	<b>1 700-2 110</b>
<b>Países desarrollados</b>	<b>972</b>	<b>658</b>	<b>606</b>	<b>619</b>	<b>748</b>	<b>735-825</b>	<b>810-940</b>	<b>840-1 020</b>
Unión Europea	646	365	357	318	421	410-450	430-510	440-550
América del Norte	253	218	165	221	268	255-285	280-310	290-340
<b>Países en desarrollo</b>	<b>443</b>	<b>607</b>	<b>519</b>	<b>617</b>	<b>684</b>	<b>670-760</b>	<b>720-855</b>	<b>755-930</b>
África	40	46	53	43	43	55-65	70-85	75-100
América Latina y el Caribe	116	185	149	187	217	195-225	215-265	200-250
Asia	286	374	315	384	423	420-470	440-520	460-570
<b>Economías en transición</b>	<b>59</b>	<b>79</b>	<b>72</b>	<b>74</b>	<b>92</b>	<b>90-110</b>	<b>100-130</b>	<b>110-150</b>

Fuente: UNCTAD, *World Investment Report*, 2012.

Además, el aumento de los pasivos exteriores de la economía brasileña implica un alto flujo de remesas de ganancias y dividendos en la cuenta Sueldo actual de los pagos sin la entrada de nuevas inversiones para financiarlo. Existen picos importantes en las remesas de lucros y dividendos.

En 1997 y 1998, por *e.g.*, hay extraordinario crecimiento de las remesas, respectivamente, a 196,9% y 21,5%. Poco después, en los años 1999 y 2000, se produce una disminución en remesas vuelven a crecer a partir de ahí. En 2004, el monto repatriado era el más alta el período de análisis, alcanzando Incremento 127,20% comparado con el año 2000.

El aumento de las remesas podría explicarse por la muy aumento de los flujos de inversión y las medidas de desregulación en área, sin dejar de lado otros factores igualmente importantes tales crisis nacional y extranjera en el período. En comparación con el crecimiento de los flujos, evidencia empírica pone de manifiesto que la declaración. En la desregulación, a partir de 1996, la Ley 9249/95 y de la Medida Provisional número 1602 que ha dado exención de 15% en impuestos en las remesas de ganancias y dividendos.

Estas medidas ayudaron a armonizar el sistema brasileño al sistema de otras economías del mundo con las cuales Brasil mantiene acuerdos de inversión recíproca. Sin embargo,

también ha contribuido a las remesas de lucros y dividendos fueron más intensas a partir de este punto.

**Tabla 15:** Lucros y dividendos hacia el exterior, en US\$ Millones.

AÑO	DIVIDENDOS	NIVEL DE CRECIMIENTO
1995	1818	-----
1996	1295	-28,76
1997	3845	196,91
1998	4673	21,53
1999	2832	-39,39
2000	2173	-23,26
2001	3438	58,21
2002	4034	17,33
2003	4076	1,04
2004	4937	21,12
2005	5125	22,30
2006	5478	23,4
2007	6127	26,8
2008	6782	27,4
2009	7219	28,3

**Fuente:** Banco Central de Brasil (BCB), elaboración propia del autor, 2013.

Dadas las limitaciones en la promoción del crecimiento de Brasil, el volumen IED podría caer si los factores que determinaron su alto flujo después de la segunda mitad de la década de 1990 fuesen eliminados. Por lo tanto, con la disminución de los procesos de privatización y expansión de la infraestructura responsable por la atracción de inversión autónoma, los flujos de IED también tenderían a reducir (Observar los niveles para los años de 2001, 2002 y 2003 - **Tabla 15**). Cabe señalar que en este período hubo reducción o descenso en el mundo de los niveles de IED, desalentado por la falta de dinamismo en el mercado interno.

La política externa española hacia Iberoamérica o mismo hacia Brasil en los últimos quince años ha tenido una formulación que agrega distintas visiones, desde España, hacia la región. En las palabras de Celestino del ARENAL<sup>364</sup>:

<sup>364</sup> ARENAL, C. **Política Exterior y Relaciones con AL**. Madrid: Fundación Carolina, 2011.

En este nuevo liderazgo hegemónico influirá de forma importante no solo la toma de conciencia por parte española, después de las salidas apresuradas de distintos mandatarios en la VII Cumbre de Isla Margarita, en 1997, de que las Cumbres necesitaban un nuevo impulso, sino también el espectacular incremento de las inversiones españolas en América Latina a partir de 1995 y los crecientes intereses culturales y sociales de España en la región, que obligará al gobierno español a prestar una creciente atención a la dimensión económica de las relaciones con la misma. (ARENAL, 2011, p. 389).

Ante un cuadro político-económico para los grupos de inversiones en Iberoamérica, los inversores españoles buscan, entonces, una seguridad jurídica para sus activos. Para tanto, Brasil continua siendo un destino razonable para la rentabilidad de sus activos. En esta línea, apunta Celestino del ARENAL<sup>365</sup>:

Esta preocupación social se acompañará con la continuación de una política de defensa de los intereses económicos de España en América Latina, como sucederá especialmente en relación a las decisiones adoptadas por los gobiernos de Argentina, Bolivia, Ecuador, Nicaragua y Venezuela respecto de algunas empresas españolas, que han puesto en cuestión la seguridad jurídica existente en dichos países, así como del desarrollo de una política de promoción de nuevas inversiones en la región y de incremento de los flujos comerciales. Esta dimensión económica de la política iberoamericana acabará teniendo un peso cada vez mayor en la misma. (ARENAL, 2011, p. 480).

Para el internacionalista español Bruno Ayllón apud MAE<sup>366</sup> define, con propiedad, la importancia que la economía de Brasil ha tenido en la escena de las Relaciones Económicas Internacionales para España en lo que toca a las Inversiones Extranjeras Directas (IED) puesto que ha sido, también, un vector de aproximación, ampliación y profundización de las relaciones bilaterales entre los dos países:

Los empresarios españoles apostaran por el país al comprender que América Latina sin Brasil era como un bellissimo espectáculo sin el principal protagonista en escena. España pasaba a contemplar Brasil como un socio relevante. Existen demasiados indicios para

<sup>365</sup> ARENAL, C. **Política Exterior y Relaciones con AL**. Madrid: Fundación Carolina, 2011.

<sup>366</sup> AYLLÓN, B. *In: Ministerio de Asuntos Exteriores de España (MAE-OID)*. Actividades, textos y documentos de la política exterior española, 2000.

poder afirmar abiertamente que, desde la perspectiva de los actores que han intervenido en la transformación radical de las relaciones bilaterales hispano-brasileñas y sin menoscabo de la importancia de la acción político-diplomática, la verdadera transformación en el patrón de relaciones España-Brasil se ha producido gracias a la visión estratégica de algunas elites empresariales españolas que identificaron, en su momento, las enormes posibilidades existentes en Brasil. (MAE, 2000, p. 21-22).

A pesar de que el nivel de IED española ha aumentado en Brasil, su momento de máxima liquidez no ha sido traducida crecimiento sostenible de los niveles de inversión. La UNCTAD estima que esos niveles de liquidez mundiales han rebasado los 5 billones de dólares, incluidas las ganancias retenidas en el extranjero.

Para CARRASCO<sup>367</sup> los acuerdos preferenciales de comercio entre Latinoamérica y la UE pueden garantizar economías de escala y una mayor diversificación para ambas regiones al mismo tiempo que permitirá impulsar la formación bruta de capital fijo a través de la implementación de la inversión directa.

En este sentido BAUMANN<sup>368</sup> señala que la inversión se produce fundamentalmente en zonas donde la seguridad económica y jurídica están ampliamente consolidadas ya que su replicación propone reestructuración de cadenas productivas más eficientes desde la laguna de la función locativa del Estado por la complementación de los agentes económicos no estatales. Esto implica un dinamismo creciente entre las regiones y subregiones que están siendo directamente afectadas por los flujos de capitales de inversión. Las ganancias de la inversión de España en Brasil, así como de EEUU, señala el autor, contribuyeron y contribuyen a incrementar el nivel de desarrollo industrial, político e innovador lo que lleva a la elevación en el nivel de bienestar general.

Los datos sobre las 100 mayores ETN indican que durante la crisis financiera mundial, estas han reducido los gastos de capital en activos productivos y adquisiciones (en especial adquisiciones en el extranjero) para aumentar las reservas de efectivo. Los niveles de liquidez de estas 100 empresas alcanzaron su nivel máximo de 1,03 billones de dólares en 2010, cifra que suponía unos 166.000 millones de dólares más - es decir por encima del nivel indicado por los medios de liquidez mantenidos antes de la crisis.

---

<sup>367</sup> CARRASCO. R. **Los beneficios de la libertad económica en el contexto de las relaciones internacionales**. Madrid: Editorial de la Universidad Autónoma de Madrid (UAM), Madrid, 2006. Disponible en la Biblioteca Virtual de la URJC [www.urjc.es/biblioteca]. Visitado en 14/10/2010.

<sup>368</sup> BAUMANN, R. "Integración y Desviación de Comercio". *Revista da CEPAL*, nº. 51, dezembro, 1993. Disponible en la Biblioteca Virtual de la URJC [www.urjc.es/biblioteca]. Visitado en 06/12/2010.

El índice de contribución de la IED de la UNCTAD - introducido por vez primera en el *Informe sobre las inversiones en el mundo 2012* - clasifica las economías en función de la importancia de la IED y de las filiales extranjeras para dichas economías en términos de valor añadido, empleo, salarios, ingresos fiscales, exportaciones, inversión en investigación y desarrollo (I+D) y formación de capital (es decir, la cuota del empleo de las filiales extranjeras dentro del empleo formal total de cada país, y así sucesivamente).

Estas variables figuran entre los indicadores más importantes del impacto económico de la IED. Según el índice, la economía receptora que mayor contribución de la IED recibió en 2011 fue Hungría, seguida de Bélgica y de la República Checa.

El índice de contribución de la IED revela unas contribuciones relativamente más altas de las filiales extranjeras a las economías receptoras en los países en desarrollo, sobre todo en África, en términos de valor añadido, empleo, generación de exportaciones y gasto en I+D.

Los índices de atracción y de contribución de la IED consolidados muestran que los países en desarrollo están remontando posiciones. El índice de contribución de la IED con el peso del acervo de IED en el PIB de un país puede ser visto en la **Figura 12, 13 y 14**.

**Figura 14:** Índice de contribución de la IED comparada con la presencia de IED, 2011, por región (Clasificaciones por cuartiles).

		■ Superior a las expectativas	□ Acorde con las expectativas	■ Inferior a las expectativas
<b>Índice de contribución de la IED</b>	<b>Alta</b>			
	Primer cuartil		Bolivia (Estado Plurinacional de), Colombia, Finlandia, Sudáfrica	Camboya, Malasia, Polonia, Reino Unido, Rumania, Sudáfrica, Tailandia
	Segundo cuartil	Alemania, Argentina, Italia	Brasil, Eslovenia, Francia, República Dominicana	Bosnia y Herzegovina, Costa Rica, Croacia, Dinamarca, Honduras, Kazajstán, Marruecos, Noruega, Portugal
	Tercer cuartil	China, Ecuador, Guatemala, Indonesia, Sri Lanka	Australia, Austria, Canadá, Egipto, Emiratos Árabes Unidos, Lituania, Perú, Uruguay	España, Letonia, Nueva Zelandia, Ucrania
Cuarto cuartil	Argelia, Estados Unidos, Filipinas, Grecia, India, Japón, Kenya, Paraguay, República de Corea, Taiwán (Provincia de China), Turquía, Venezuela (República Bolivariana de)	Arabia Saudita, Federación de Rusia, Israel, México	Bahamas, Barbados, Bermudas, Luxemburgo	
<b>Baja</b>				
		Cuarto cuartil	Tercer cuartil	Segundo cuartil
		<b>Baja</b>		<b>Alta</b>
<b>Acervo de entradas de IED/PIB</b>				

Fuente: UNCTAD, *World Investment Report*, 2012.

El índice de contribución de la IED es la primera tentativa de análisis comparativo sistemático de la contribución de la IED al desarrollo económico, un campo en el que los datos

son sumamente escasos. Se observa que ciertas economías en desarrollo y en transición han registrado mayores impactos en el desarrollo económico, por unidad de IED, que otras, como es el caso de la Argentina, Colombia y el Estado Plurinacional de Bolivia y, en menor medida, del Brasil, China y Rumania.

#### 4.4 - España: transición democrática e integración regional

La inversión extranjera directa, como un reflejo de los cambios estructurales profundos observados en economía mundial y la expansión de las empresas transnacionales, ha una de las estrategias nacionales de desarrollo clave e internacionalización de las empresas, desde el año 1970, esta nueva fase de proceso de la evolución del capitalismo - la globalización - que también engendró nuevas relaciones de poder (político y económico, nacional, regional e internacional) entre los actores involucrados - y empresas del Estado, principalmente. Brasil y España no estaban al margen de esta nueva realidad global. Sin embargo, sorprendentemente, el líquido que reciben, España se ha convertido exportador neto de capital, con mayor fuerza a partir de 1997 afirman AYLLON PINO; CEPAL; ARAHUETES & HIRATUKA, ARAHUETES GARCÍA & GARCÍA DOMONTE CEPAL, MARTIN ACEBES<sup>369</sup>.

En 1998, según Fernando RIBEIRO<sup>370</sup>, en el Boletín de la Sociedad Estudio Brasileña de las Empresas Transnacionales y Globalización Económica (SOBEET) la inversión española en Brasil fue de alrededor del 27% del total la IED española en el mundo (cuyo monto alcanzó

---

<sup>369</sup>AYLLÓN PINO, B. **Las relaciones entre Brasil y España ponderadas desde la perspectiva de la política exterior brasileña (1979-2000)**. 2004. 635 f. Tesis Doctoral - Universidad Complutense de Madrid. Disponible en: <<http://eprints.ucm.es/5309/1/ucm-t27854.pdf>>. Madrid, 2004. Acceso en: 15 mar. 2011.

ARAHUETES, A.; HIRATUKA, C. **Relaciones Económicas entre España y Brasil/Relações econômicas entre Brasil e Espanha**. Real Instituto Elcano, 2007. Disponible en: <[http://www.realinstitutoelcano.org/publicaciones/libros/Arahuetes-Hiratuka\\_Relaciones\\_Espana\\_Brasil.pdf](http://www.realinstitutoelcano.org/publicaciones/libros/Arahuetes-Hiratuka_Relaciones_Espana_Brasil.pdf)>.

Madrid, 2007. Acceso en: 28 ene. 2011. ARAHUETES GARCÍA, Alfredo; GARCÍA DOMONTE, A. **Las salidas de inversiones directas al exterior (IED) y su impacto en la inversión interna: ¿qué se puede afirmar en el caso español?** Documento de Trabajo (DT), n. 32, 14 dic. 2006. Disponible en: <[http://www.realinstitutoelcano.org/wps/wcm/connect/252b18804f0183b6b42ef43170baead1/279\\_Arahuetes\\_Garca\\_inversion\\_directa.pdf?MOD=AJPERES&CACHEID=252b18804f0183b6b42ef43170baead1](http://www.realinstitutoelcano.org/wps/wcm/connect/252b18804f0183b6b42ef43170baead1/279_Arahuetes_Garca_inversion_directa.pdf?MOD=AJPERES&CACHEID=252b18804f0183b6b42ef43170baead1)>. Madrid, 2006. Acceso en: 25 ene. 2011.

COMISIÓN ECONÓMICA PARA AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE - CEPAL. **La inversión extranjera en América Latina y El Caribe 2004**. Disponible en: <<http://www.eclac.org/publicaciones/xml/8/20928/IED-2004.v.word.pdf>>. Chile: Nações Unidas, 2005. Acceso en: 05 ene. 2011.

MARTÍN ACEBES, Á. **La estrategia de apoyo a la internacionalización de la empresa en un mundo globalizado**. Información Comercial Española, n. 826, p. 409-423, nov. 2005. Disponible: <[http://www.revistasice.com/cmsrevistasICE/pdfs/ICE\\_826\\_409-424\\_370D6ED25B759D3F7C0738800E842D4C.pdf](http://www.revistasice.com/cmsrevistasICE/pdfs/ICE_826_409-424_370D6ED25B759D3F7C0738800E842D4C.pdf)>. Madrid, 2005. Acceso en: 03 dic. 2010.

<sup>370</sup>RIBEIRO, J. F. **Investimento espanhol no Brasil**. Boletim da SOBEET, a. III, n. 31, jan. 2005. Disponible en: <<http://www.sobeet.com.br/boletim/boletim31.pdf>>. Brasília, 2005. Acceso en: 13 ene. 2011. No paginado.



18,9 mil millones dólares en ese año) apareciendo, Brasil, importante etapa de la internacionalización de la economía Español.

Observando los datos presentados en el Boletín de Información Comercial Español, n. 2967, el Ministerio de Industria, Turismo y Comercio<sup>371</sup> (MITC, 2009) parece que a partir de 1996, las inversiones netas directa de España en el exterior superó a la inversión extranjera en el país: € 3,3 mil millones, frente a € 2,9 mil millones, respectivamente, a partir del nuevo milenio con el patrimonio neto de 48,5 millones de euros en inversión en el extranjero en 2000, y alcanzar, en 2007, € 91109000000 - el mayor volumen de IED a las empresas españolas en el período 1993-2008 (Cuadro 2).

Con una diferencia de tiempo (teniendo en cuenta las diferencias en la geografía, sociales y culturales), Brasil y España, así como una historia de alta inflación, alta el desempleo, entre otros indicadores socioeconómicos, han sido objeto de casos aparentemente similares de la década de 1970: una transición régimen autoritario a una democracia liberal, integración regional /subregional -regional de la liberalización del mercado (que incluía las reformas estructurales)<sup>372</sup>.

En el caso de la democratización, al parecer debido a que, tanto en Brasil España, fueron “pacto de transición” entre las fuerzas políticas, pero derivados de los diferentes puntos de partida y las condiciones institucionales que sobre determinado este proceso en estos países afirma PARAMIO<sup>373</sup>.

Según PARAMIO<sup>374</sup> en cuanto a la integración regional, España, y encontrar geográficamente más favorecida que la de Brasil - y con la democracia consolidada en la práctica país desde 1982 - su mayor esfuerzo para alcanzar los objetivos de ser aceptado (en 1986) ya establecidos en la CEE, mientras que Brasil fue uno de los fundadores de MERCOSUR (creado en 1991 mediante el Tratado de Asunción), cuyo proceso de integración se inició en un contexto de democratización reciente, o esfuerzo por consolidar la democracia en el país.

En el caso de la liberalización económica en España, a pesar de haber sido iniciado en el año 1960, desde el Plan de Estabilización de 1959 se debió principalmente por la obligación

<sup>371</sup> MINISTERIO DE INDUSTRIA, TURISMO Y COMERCIO - MITC. Informação Comercial Espanhola (ICE). **El Sector Exterior en 2008**. Boletín de Información Comercial Española (BICE), n. 2967, del 16 al 30 de junio de 2009. Disponible en: <http://www.revistasice.com/NR/rdonlyres/9859FA2C-894C-46A3-B6A8-3DF141B5BA06/0/SectorExterior2008.pdf>. Madrid, 2009. Acceso en: 29 mar. 2011.

<sup>372</sup> MINISTERIO DE INDUSTRIA, TURISMO Y COMERCIO - MITC. *Ob. Cit.*

<sup>373</sup> PARAMIO, L. **Agonia e morte de duas ditaduras: Espanha e Brasil**. In: MOISÉS, J.A.; ALBUQUERQUE, J. A. G. (Org.). Dilemas da consolidação da democracia. Rio de Janeiro: Paz e Terra, 1989. p. 119-177.

<sup>374</sup> PARAMIO, L. *Ob. Cit.*

de cumplir los objetivos para unirse a la CEE en 1986, y posteriormente, la Unión Económica y Monetaria (UEM) en 1999. En Brasil, la liberalización debido a la adopción de las directrices del Consenso de Washington, que fueron ejecutados en el país para superar las crisis que surgen del modelo sustitución de importaciones sin llevar a los resultados esperados. Sin embargo, tanto en el caso español como el brasileño vuelva a la democratización, la integración y la liberalización encaminada a desarrollo nacional.

Desde 1983, cuando se produjo la primera visita de un monarca español a Brasil - que coincidió con el inicio del gobierno socialista de Felipe González y el nuevo orientación en la política exterior española respecto a América Latina - Relaciones Brasil-España intensificar y comenzó un proceso histórico para superar la bajo perfil en las relaciones entre ambos países (AYLLÓN PINO, 2006, p. 64)<sup>375</sup>:

[...] La admiración por la transición a la democracia en España estará presente especialmente en todo el proceso redemocratizador de Brasil, siendo constante fuente de inspiración y punto de referencia en las reformas políticas a partir de 1984. Coadyuvan a ello, por un lado, la progresiva identificación entre los regímenes políticos, la existencia de experiencias similares en el campo de la transición a la democracia, las visiones compartidas sobre el papel de la integración como un instrumento propicio para la inserción de los dos países en el mundo a partir de sus respectivos ámbitos regionales y finalmente, en la década de los noventa, la extraordinaria prosperidad económica española y las reformas estructurales de Brasil que crean las condiciones para que las empresas españolas identifiquen en el mercado brasileño una oportunidad única de internacionalizar sus negocios ofreciéndose, finalmente, instrumentalidad a las relaciones bilaterales. En definitiva, en las dos siguientes décadas confluyen tres fuerzas profundas que explicarían la nueva fase positiva de las relaciones hispano-brasileñas: la redemocratización, la integración regional y los procesos de estabilización y apertura económica (AYLLÓN PINO, 2006, p. 64).

Para analizar estos procesos, las metodologías se utilizaron en este trabajo diferente para el caso de los dos países por dos razones: la primera se debe a incipientes estudios académicos en el Brasil en España, y la segunda a la inversa, en relación con el caso de Brasil, por haber literatura extensa y rica sobre el país fenómenos antes mencionados.

<sup>375</sup>AYLLÓN PINO, B. *Ob. Cit.*

#### **4.4.1 – España: caracterización macroeconómica**

España, cuyo nombre oficial es Reino de España, se encuentra en el suroeste Europa en la Península Ibérica, ocupando el 85% de la misma zona - que comparte con Portugal. Sus 505.954 km<sup>2</sup> también incluyen las Islas Canarias (en Océano Atlántico en la costa oeste de África), compuesto por siete islas y las Islas Baleares (mar Mediterráneo), con cuatro islas principales. Más allá de Ceuta y Melilla, territorios autónomos en el norte de África (CIA, 2008). El Reino de España tiene una población de 43,4 millones de habitantes (2006 estimado); densidad de 85,78 hab. /km<sup>2</sup> y 0% crecimiento de la población desde 1995. El país es predominantemente católico (93,4% de la población) y su idioma oficial es el castellano (español), sino también vasco, catalán y gallego (CIA, 2010) están garantizados por la Constitución 1978, así como las otras nacionalidades<sup>376</sup>.

La Constitución<sup>377</sup> de 1978 también reza que España es un Estado social y derecho democrático y una monarquía parlamentaria bicameral – Senado (En la actualidad compone de 264 senadores) y el Congreso (con 350 miembros) – en que el rey es el jefe de Estado y como tal, es responsable de arbitrar y moderar funcionamiento de las instituciones y ratificar los nombramientos de altos cargos tomar como representativas de los poderes legislativo, judicial y ejecutivo, e acuerdo con la Constitución.

El jefe de gobierno es el presidente de Gobierno - el cual es elegido por las Cortes Generales - encargado de nombrar y despedir, y si en su caso, los miembros del Consejo de Ministros. La ciudad de Madrid es la capital del reino, que se divide en municipios, provincias, las ciudades (2) y comunidades autónomas (17) y según la Constitución Española (1978) "todos gozan de autonomía para administrar sus intereses y las diferencias entre los estatutos de los diferentes Comunidades Autónomas no tienen que ver, en ningún caso, con privilegios económicos o sociales".

---

<sup>376</sup>CENTRAL INTELLIGENCE AGENCY - CIA. **The World Factbook. Government: administrative divisions.** [2010]. Disponible en: <<https://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/geos/SP.html>>. Langley, Virginia. USA. Acceso en: 25 oct. 2010. No paginado.

CENTRAL INTELLIGENCE AGENCY - CIA. **The World Factbook. Economy.** [2010]. Disponible en: <https://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/geos/sp.html>>. Acceso en: 25 oct. 2010. No paginado.

<sup>377</sup> ESPAÑA. Constitución (1978). **Constitución española de 27 de diciembre de 1978.** Aprobada por las Cortes En Sesiones Plenarias del Congreso de los Diputados y Senado celebradas el 31 de Octubre de 1978. Ratificada por el Pueblo Español en Referéndum de 6 de Diciembre de 1978. Sancionada por S.M. El Rey ante las Cortes el 27 de Diciembre de 1978. Modificada por reforma de 27 de agosto de 1992. Boletín Oficial del Estado, Madrid, num. 311.1, 29 dic. 1978. p. 29313-29424. Disponible en: <http://www.boe.es/boe/dias/1978/12/29/pdfs/A29313-29424.pdf>>. Acceso en: 10 ene. 2011.

Su moneda actual es el euro - la nueva unidad monetaria acordada en el Tratado de Maastricht o Tratado UE en 1992 para entrar en vigor desde 1999 en los países miembros de la CEE. Según el Informe sobre Desarrollo Humano 2007/2008, el Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD) de 2008, el Índice de Índice de Desarrollo Humano (IDH) español en 2005, golpeó .949 - que pone España en la clasificación de los países desarrollados - y su ingreso per cápita, 27.169 Dólares PPA (Paridad de Poder de Compra). La mayoría de los datos actuales de la Agencia Central de Inteligencia (CIA), de 2009, muestran un PIB per cápita de dólares de los EE.UU. 34.600-2008 estimado (en dólares de 2008) -. Poniendo a España en 36 posición del ranking mundial de este indicador y entre mayores economías de Europa Occidental<sup>378</sup>.

Os principales datos macroeconómicos pueden ser visualizados en la **Tabla 16**:

<b>Tabla 16- Datos Macroeconómicos de España</b>						
<b>Dimensión</b>	<b>2008(i)</b>	<b>2009(i)</b>	<b>2010(ii)</b>	<b>2011 (*)</b>	<b>2012(*)</b>	<b>2013(*)</b>
<b>Tasa de Paro</b>	11,40%	18,10%	20,10%	19,30%	17,60%	16,00%
<b>Consumo doméstico</b>	$\Delta$ -0,6%	$\Delta$ -4,3%	$\Delta$ 1,3%	$\Delta$ 0,7%	$\Delta$ 1,2%	$\Delta$ 1,8%
<b>Crecimiento del PIB</b>	0,90%	-3,70%	-0,10%	0,80%	1,00%	1,60%
<b>PIB <i>pc</i>(millones USD)</b>	35,2	32,1	31,2	30	29,5	29,7
<b>PIB <i>pm</i></b>	1.599,5	1.468,1	1.417,00	1.357,90	1.358,90	1.374,50
<b>Populación (Millones)</b>	45,5	45,8	45,9	46,1	46,3	46,5
<i>pc=per capita</i>	(i) Valores consolidados			(ii) Estimaciones		
<i>pm= precios de mercado</i>				(*) Predicción		
$\Delta$ =variación						

Fuente: EIU, 2011.

Para VILLAR<sup>379</sup> (1989, pág. 11), España había heredado del siglo XIX graves desequilibrios sociales, regionales y espiritual / religiosa, que condujo en una sangrienta guerra civil en el período comprendido entre 1936 y 1939. En la guerra civil, que sucedió a la dictadura militar bajo el mando del general Francisco Franco Bahamonde, terminó con la muerte de la misma en 1975 cuando comenzó el proceso de transición a la democratización de España, el tema abordados en la subsección siguiente de este. Con estas importantes transformaciones que el país ha experimentado desde su la democratización, la economía de nuestro tiempo se caracteriza por una amplia base industrial y de servicios, pero aún así se destaca la producción agrícola (como uno de los pilares de su economía), así como la pesca y la minería.

<sup>378</sup>CENTRAL INTELLIGENCE AGENCY – CIA. *Ob. Cit.*

<sup>379</sup>VILLAR, P. **A guerra da Espanha**. Rio de Janeiro: Paz e Terra, 1989.

Para una apreciación pormenorizada de la tasa de paro en España en el período anterior, la **Tabla 17** plasma en dinamismo económico del Reino de España en el período de mayor incremento en las inversiones internacionales y en Brasil que presenta valores decrecientes de este parámetro.

**Tabla 17** – Tasa de desempleo. España. 1986-2007 (en %).

Tasa de Desempleo			
Años	(%)	Años	(%)
1986	17,4	1997	16,7
1987	16,8	1998	15,0
1988	15,8	1999	12,5
1989	13,9	2000	11,1
1990	13,0	2001	10,3
1991	13,0	2002	11,1
1992	14,7	2003	11,1
1993	18,3	2004	10,6
1994	19,5	2005	9,2
1995	18,4	2006	8,5
1996	17,8	2007	8,3

Fuente: *EUROPEAN COMMISSION* (2008).

Según datos de la *National Geographic Society*<sup>380</sup> (NGS, 2008), el PIB español por sector en 2008 (estimaciones de 2007), se distribuyó de la siguiente manera: 4% en el sector primario, el 31% en secundaria y terciaria del 65%. Datos de la Agencia Central de Inteligencia (CIA, 2009) muestran un cambio en que la distribución de (2008 estimado), que muestran un aumento (2,5 puntos porcentuales) en el tercer sector, con las siguientes tarifas: la agricultura, el 3,6%, industria 28,9% y servicios 67,5%.

En el sector primario en la producción agrícola, se destacan el trigo, la remolacha azucarera, azúcar, hortalizas, cítricos, uvas, aceitunas y cebada – es España un gran productor de vino y aceite de oliva. En la ganadería, el ganado, cerdos, ovejas, caballos y aves de corral son las que son importantes para la economía.

<sup>380</sup>NATIONAL GEOGRAPHIC SOCIETY - NGS. *Atlas National Geographic: Europe III*. São Paulo: Abril Coleções, fev. 2008. v. 5.

En cuanto a la minería, el carbón, el gas natural, el yeso, lignito, manganeso, estaño, tungsteno, hierro, zinc, plomo, cinabrio son los que se destacan. En la industria, Reino de España ha estado operando actividades de automoción, construcción naval, química, de acero (acero), textil, calzado, maquinaria, petroquímica y de alimentos (aceite de oliva y vino). En el sector terciario - servicios - son actividades en las áreas de telecomunicaciones, intermediación financiera, energía, infraestructura, turismo y otros (NGS, 2008)<sup>381</sup>.

Durante el régimen de Franco en España fue objeto de un intenso período de aislamiento por el radicalismo internacional del régimen autoritario afirma TUSELL<sup>382</sup>. Todavía por lo tanto, el Plan de Desarrollo de 1959 [o Plan de estabilización], ejecutado desde 1960, favoreció el inicio de la expansión de las empresas españolas hacia el exterior, que se extiende a los primeros años de la década de 1970, aunque en 1975, “el principal punto de convergencia con los países europeos con una renta *per cápita* de casi el 80% de la media europea [...] después de muchos años de retraso” conforme ARAHUETES & HIRATUKA<sup>383</sup>.

Los años 1975 a 1985, según Arahuetes (2007), fueron años complejos, cuyos costos resultaron muy altos para la sociedad española. En este periodo España experimentó problemas económicos debido a factores externos y los reclusos. Los shocks externos fueron el resultado de los altos precios del petróleo, estanflación, el aumento de EE.UU. las tasas de interés, la recesión internacional – 1980 1982 - y la crisis de la deuda.

Los factores internos se debieron a la demora los programas de ajuste - se inició con los Pactos de la Moncloa (en 1977) y continuó con el programa económico de mediano plazo del gobierno socialista en 1983, además de los problemas políticos, los desafíos de la democratización.

Sin embargo, entre 1986 y 1992, el país alcanzó la convergencia de nuevos ingresos medios con los países europeos, después de la entrada en la CEE. A pesar de la interregno retroceso en la convergencia en renta *per cápita* en 1994, de De 1995, la economía española se ha recuperado y, en nuestros tiempos, el país está entre los principales inversores directos extranjeros.

<sup>381</sup>NATIONAL GEOGRAPHIC SOCIETY – NGS. *Ob. Cit.*

<sup>382</sup>TUSELL, J. **Historia de España en el siglo XX. La dictadura de Franco.** Madrid: Taurus, 1999a. III v.

<sup>383</sup>ARAHUETES, A.; HIRATUKA, C. *Ob. Cit.*

Según la UNCTAD<sup>384</sup>, en 2006, la compañía de telecomunicaciones española Telefónica, por *e.g.*, clasificó esta empresa en la posición 11 en la lista de las 25 más grandes empresas transnacionales no financieras en el mundo.

#### 4.5 - La Redemocratización Española

Como Robert DAHL<sup>385</sup> en el siglo XX, el mundo fue testigo de una transformación política sin precedentes en la segunda mitad de ese siglo, debido a la pérdida de legitimidad de los enemigos pre-modernos de la democracia", es decir, el monarquía, aristocracia y oligarquía. El comunismo, el fascismo y el nazismo se derrumbaron, debido a la guerra, se derrumbó o internamente, como ocurrió en la Unión Soviética, y las dictaduras militares han sido completamente desacreditadas, debido a sus fracasos.

En España, la radicalización del régimen dictatorial aislado internacionalmente país debido a la adopción de una serie de expulsiones o vetos, en los organismos internacionales, como la ONU, por *e.g.*, que según Reginaldo MORAES<sup>386</sup> en 1946, "*condena el régimen español y asesora a la eliminación de embajadores en Madrid*". La opinión de Javier Tusell<sup>387</sup> (1999) es que, en realidad, el aislamiento fue causado por los franceses - no tanto por su cooperación con Eje [Alemania, Japón e Italia; o Berlín, Tokio y Roma], pero el mantenimiento de un sistema político que, en la práctica, nada había cambiado desde su creación.

Adam PRZEWORSKI<sup>388</sup> afirma que las transiciones a la democracia son procesos cuyos estados son "*escenarios estratégicos*" - o "*coyunturas*" - caracterizado por la presencia de individuos con intereses políticos con combinaciones diferentes de coordinación y con los conflictos generados por acciones previas, independientes de estas fuerzas políticas. El cambio de una situación a otra es el resultado de las medidas adoptadas por los actores relevantes.

Citando O'Donnell y Schmitter, el autor presenta cuatro tipos distintos de actores: las "líneas duras", los reformistas, los moderados y los bolcheviques. Para PRZEWORSKI,

---

<sup>384</sup>UNCTAD. *United Nations Conference on Trade and Development. World Investment Report 2008. Overview*. Disponible en: <[http://www.unctad.org/en/docs/wir2008overview\\_en.pdf](http://www.unctad.org/en/docs/wir2008overview_en.pdf)>. New York and Geneva, 2008. Acceso en: 30 nov. 2010.

<sup>385</sup>DAHL, R. A. *Sobre a democracia*. Brasília: UnB, 2009.

<sup>386</sup>MORAES, R. C. *A redemocratização espanhola: uma distensão lenta, gradual e insegura*. São Paulo: Brasiliense, 1983. (Coleção Tudo é História, 68).

<sup>387</sup>TUSSELL, J. *Ob. Cit.*

<sup>388</sup>PRZEWORSKI, A. "*Como e onde se bloqueiam as transições para a democracia?*" In: MOISÉS, José Álvaro; ALBUQUERQUE, J. A. Guilhon (Org.). *Dilemas da consolidação da democracia*. Rio de Janeiro: Paz e Terra, 1989. p.19-48.

“negociar la transición a la democracia sólo puede ser resultado de la comprensión entre los reformistas y los moderados” la transición española fue una transición negociada, como en el diseño de Przeworski (1989) - considerando sólo las influencias internas - de “*Consenso*”.

Según WHITEHEAD<sup>389</sup> por el que se debe considerar el papel y la motivación de los actores nacionales relevantes para el análisis de la aplicación de un verdadero sistema democrático y seguro - que exige, antes de una serie de las incertidumbres inherentes al proceso, la participación y el apoyo de una amplia y positiva alcance de los grupos políticos y sociales, que debe ser sostenida a lo largo proceso. Y que la democracia sea aplicable, la ayuda debe ser garantizada en condiciones razonables de libertad.

Para el período de transición a la democratización de España, hay un diferencia considerable entre algunos autores que estudian la cuestión de la fecha necesidad de entender el período.

A los efectos de esta investigación, asumimos que el diseño de BARREDA<sup>390</sup> para lo cual la transición constituye un proceso que comienza con la desintegración del régimen autoritario, que culminó con la introducción de nuevas normas - democrática - juego político, consagrado en una constitución (nuevas o restauradas) la legislación y la política. Según Barreda, a pesar de que un criterio específico para determinar el orden de la transición, los analistas políticos. Se considera que el proceso se completa cuando se lleva a cabo elecciones libres, competitivas y limpias, y uno de los criterios para la certificación de la consolidación de la democracia en un país es apoyar la democracia por la mayoría de sus ciudadanos.

En cuanto a la consolidación de la democracia, se puede agregar la opinión de PRZEWORSKI<sup>391</sup> (1994, p. 73):

*A democracia está consolidada quando a maioria dos conflitos se resolve por intermédio das instituições democráticas, quando ninguém pode controlar os resultados ex post e estes não são determinados ex ante, quando os resultados têm importância dentro de limites previsíveis e suscitam a adesão das forças políticas relevantes. (PRZEWORSKI 1994, p. 73).*

<sup>389</sup>WHITEHEAD, L. “*Dimensões internacionais da democratização: um levantamento das alternativas*”. In: SOLA, Lourdes (Org.). *Estado, mercado e democracia: política e economia comparadas*. Rio de Janeiro: Paz e Terra, 1993. p. 35-63.

<sup>390</sup>BARREDA, M. “*El sistema político español en perspectiva histórica*”. In: BARREDA, Miquel; BORGE, Rosa (Coord.). *La democracia española: realidades y desafíos. Análisis del sistema político español*. Barcelona: Editorial UOC, 2006. p. 19-65.

<sup>391</sup>PRZEWORSKI, A. *Democracia e mercado: reformas políticas e econômicas no Leste Europeu e na América Latina*. Rio de Janeiro: Relume-Dumará, 1994.



Como tal, la transición política española es considerada aquí como el proceso de transición de un régimen autoritario, la estructura política de corte fascista y central en un sistema liberal democrático de participación ciudadana - inició el 20 de noviembre de 1975, cuando la muerte del dictador Francisco Franco, y termina partir de la entrada en vigor de la nueva Constitución española, 29 de diciembre 1978. A partir de esta fecha, en este estudio, se considera como un proceso de consolidación de la democracia.

Según VILLACORTA y SANZ PÉREZ<sup>392</sup> (2001, p. 49, nuestra traducción), en respecto al estado, “*la Constitución es un acto legislativo que establezca o constituye la ley general sobre la que descansa la organización*”. Como Miguel ROCA *apud* TUSELL<sup>393</sup>, la redacción de la Constitución Española fue “*El del consenso*” no solamente sino “*el consenso*”.

Antes de embarcarse en la cuestión, cabe señalar que España ha tenido varias Constituciones. Según Vamireh CHACÓN<sup>394</sup> de trayecto entre la izquierda y derecho, la monarquía y la república, liberal y conservador. Durante el siglo XIX, Hubo seis constituciones (la 1812, 1834, 1837, 1845, 1869 y 1876) y en el siglo XX, desde 1931 hasta 1978, el actual - y una serie de leyes fundamentales (por 1938 a 1967), el período franquista.

Como señala CHACÓN (1979, p. 45):

*A primeira, a de Cádiz de 1812, era republicana e liberal. A de 1834 voltou conservadoramente atrás, devolvendo os Poderes ao Rei. Em 1837 retornaram à nação. Em 1845 tentou-se um acordo entre as duas forças, embora favorecendo mais a primeira. Em 1869, novo surto liberal. Em 1876, outro acordo. Em 1931, derrubada do Rei e plena vigência democrática. De 1939 a 1967, a ditadura franquista, obre todo o território. (CHACÓN, 1979, p. 45)*

De 1938 a 1967, estaban en vigor las leyes fundamentales del régimen de Franco en todo el territorio que, en teoría, estableció la soberanía de la nación, pero en la práctica, el Jefe de Estado - el general Franco – tenía todo el poder centralizado.

<sup>392</sup>VILLACORTA MANCEBO, L.; SANZ PÉREZ, A.L. **Sobre el principio estructural de autonomía en la Constitución española y su desarrollo.** Cuadernos Const. de la Cátedra Fradique Furió Ceriol, Valencia, n. 34/35. 2001. Disponible en: <[http://dialnet.unirioja.es/servlet/fichero\\_articulo?codigo=623881&orden=0](http://dialnet.unirioja.es/servlet/fichero_articulo?codigo=623881&orden=0)>.

Aceso en: 12 nov. 2010.

<sup>393</sup>TUSSEL, J.A. *Ob. Cit.*

<sup>394</sup>CHACON, V. **A experiência espanhola.** Brasília: Editora Universidade de Brasília, 1979.

En pocas palabras, el Fuero del Trabajo, 9 de Marzo de 1938, no mencionado por Chacón, regula la economía y el trabajo (ESPAÑA, 1938)<sup>395</sup>. La Ley Constitutiva de las Cortes de 1942, creó el Tribunal de Justicia de las Cortes (ESPAÑA, 1942)<sup>396</sup>. El Fuero de los Españoles, el 17 de julio de 1945, constituyó una carta de principios, derechos y obligaciones (ESPAÑA, 1945)<sup>397</sup>. La Ley del referéndum nacional de 1945, estableció el uso de referendos en las cuestiones importantes (ESPAÑA, 1945).

En 1947, de la Ley en la Sucesión Jefatura del Estado, además de regular la sucesión, creada a España como un reino, con Franco jefe de toda la vida del Estado, también se convirtió en objeto de un referéndum para cambiar las leyes básicas y creó el Consejo del Reino y el Consejo de Regencia (ESPAÑA, 1947)<sup>398</sup>.

La Ley de Principios del Movimiento Nacional de 1958, entre otras, estableció los principios rectores del régimen jurídico y estableció una monarquía de tipo conservador, y la institución de evidencia una de las partes, a lo largo de las líneas de falangistas postulaciones (ESPAÑA, 1958)<sup>399</sup>. En 1967, la Ley Orgánica del Estado, además de establecer la monarquía, separada de la posiciones de jefe de Estado y presidente del gobierno y permitió la creación de asociaciones políticas, entre otras determinaciones (ESPAÑA, 1967)<sup>400</sup>.

---

<sup>395</sup>ESPAÑA. **Fórum del Trabajo de 9 de marzo de 1938**. Boletín Oficial del Estado, Madrid, num. 505, 10 marzo 1938.p. 6178-6181. Disponible en:

[http://www.cervantesvirtual.com/servlet/SirveObras/08149629022036195209079/p0000001.htm#I\\_1\\_>](http://www.cervantesvirtual.com/servlet/SirveObras/08149629022036195209079/p0000001.htm#I_1_>).

Aceso en: 15 dic. 2010.

<sup>396</sup>ESPAÑA. **Ley Constitutiva de las Cortes de 1942, 17 de Julio de 1942**. Boletín Oficial del Estado, Madrid, num. 200, 19 jul. 1942. p. 5301-5303. Disponible en:

<[Http://www.cervantesvirtual.com/servlet/SirveObras/79151622430248617422202/p0000001.htm#I\\_1\\_>](http://www.cervantesvirtual.com/servlet/SirveObras/79151622430248617422202/p0000001.htm#I_1_>).

Aceso en: 15 dic. 2010.

<sup>397</sup> ESPAÑA. **Fuero de los Españoles de 1945, 17 de julio de 1945**. Modificado por L. O. del Estado de 10 de enero de 1967, aprobada por Decreto 779/1967, de 20 de abril. Boletín Oficial del Estado, Madrid, num. 199, 18 jul. 1945a. p. 358-360.

Disponible en: <<http://www.cervantesvirtual.com/servlet/SirveObras/67926282101469673765679/in dex.htm>>. Acceso en: 15 dic. 2010.

<sup>398</sup>ESPAÑA. **Ley de Sucesión en la Jefatura del Estado de 1947, 26 de Julio de 1947**. Modificada por la Ley Orgánica del Estado de 10 de enero de 1967 (Decreto 779/1967, de 20 de abril). Boletín Oficial del Estado, Madrid, num. 208, 27 jul. 1947. p. 4238-4239.

Disponible en: <[http://www.cervantesvirtual.com/servlet/SirveObras/01478408877125628632268/p0000001.htm#I\\_0\\_>](http://www.cervantesvirtual.com/servlet/SirveObras/01478408877125628632268/p0000001.htm#I_0_>)>. Acceso en: 15 dic. 2010.

<sup>399</sup>ESPAÑA. **Ley Fundamental de 17 de Mayo de 1958 por la que se Promulgan los Principios del Movimiento Nacional**. Boletín Oficial del Estado, Madrid, num. 119, 17 mayo 1958. p. 4511-4512. Disponible en: <<http://www.cervantesvirtual.com/servlet/SirveObras/02449421981244052976613/index.htm>>. Acceso en: 15 dic. 2010.

<sup>400</sup>ESPAÑA. **Ley Orgánica del Estado, número 1/1967, de 10 de enero**. Boletín Oficial del Estado, Madrid, num. 9, 11 enero 1967. p. 466-477.

Disponible en:

<http://www.cervantesvirtual.com/servlet/SirveObras/12159641912327174198846/p0000001.htm>>.

Aceso en: 15 dic. 2010.

La Constitución de 1978 establece que si España es un Estado social y Estado democrático de derecho, siendo una monarquía parlamentaria - reiterando: Senado (264 senadores) y el Congreso (350 escaños).

Según TUSELL<sup>401</sup> la monarquía estaba todavía en el régimen engendrado dictatoriales [como se puede ver en las leyes fundamentales de arriba] y Franco, algún tiempo antes de su muerte, su sucesor elegido - 21 de julio 1969 - Juan Carlos de Borbón proclamó su heredero como jefe de Estado y futuro Rey de España, basado en la Ley de Sucesión de 1947 [según el cual, en Artículo 6. Podrá en algún momento el jefe de Estado proponer “*a la Corte persona que debe sucederle, bajo el título de rey o gobernante, con condiciones requerido por esta ley*”.

La nueva Constitución (1978) propugna como valores superiores de su ordenamiento jurídico la libertad jurídica, la justicia, la igualdad y el pluralismo político, cuya soberanía nacional que reside en el pueblo español, del que emanan los poderes del Estado y “*Si reconoces la libertad en compañía de la economía de mercado en marzo*” (artículo 38). Como afirma BARREDA<sup>402</sup> la nueva Constitución española fue el resultado de los acuerdos entre los partidos políticos y el apoyo de la iglesia y los militares.

En un corto período (1975-1978), una hegemonía cerrada en términos de Robert DAHL<sup>403</sup>, en los que la oposición / desafío y la liberalización / integración eran casi inexistentes en el régimen dictatorial de Franco, se observa que España caminando se dirigió hacia la poliarquía (Democratización), en los que ambas dimensiones (la oposición y liberalización) se han ampliado, el apoyo a dos de los tres supuestos básicos poliarquía: la democracia es la capacidad de respuesta del gobierno para continuar preferencias de sus ciudadanos, considerados como políticamente iguales, y para el aunque siguen siendo sensibles a estas preferencias, todos los ciudadanos deben completo tienen la oportunidad de formular y expresar sus preferencias, ya sea individualmente/colectivamente, y hacer que también se considera la conducta del gobierno - que han observado en España desde que D. Juan Carlos I asumió el cargo de jefe de Estado.

Este proceso cambió el curso de la historia española, teniendo en cuenta que con la democratización también comenzó nuevo capítulo en el desarrollo económico en el Reino de España, por lo que el énfasis aquí es la misma.

---

<sup>401</sup>TUSSEL, J.A. *Ob. Cit.*

<sup>402</sup>BARREDA, M. *Ob. Cit.*

<sup>403</sup>DAHL, R. A. *Ob. Cit.*

## 4.6 - El Proceso de Integración Regional de España

El proceso de integración en la CEE fue un paso importante hacia el desarrollo de la economía de España, que en la década de 1970, según FLORES ESPINOZA<sup>404</sup> el gobierno de Franco había heredado poco desarrollo, la recesión seria, fuerte los desequilibrios externos y la creciente inflación. Más bien, se le ocurrió a entender mejor cómo la integración a la UE y en español importancia de la integración en el país, es esencial para una breve descripción del proceso de la integración europea.

El proceso de integración europea tuvo su embrión en la década de 1950, de una declaración de Robert Schuman, ministro francés de relaciones al aire libre, en 09 de mayo 1950 propone, en nombre del gobierno francés, la creación de una Europa organizada. En sus palabras (se cita a EUROPA, 2008; s. / p.)<sup>405</sup>:

El Gobierno francés propone que se someta el conjunto de la producción franco-alemana de carbón y de acero a una Alta Autoridad común, en una organización abierta a los demás países de Europa. La puesta en común de las producciones de carbón y de acero garantizará inmediatamente la creación de bases comunes de desarrollo económico, prima etapa de la federación europea, y cambiará el destino de esas regiones, que durante tanto tiempo se han dedicado a la fabricación de armas, de las que ellas mismas han sido las primeras víctimas. [...] De este modo se llevará a cabo la fusión de intereses indispensables para la creación de una comunidad económica y se introducirá el fermento de una comunidad más profunda entre países que durante tanto tiempo se han enfrentado en divisiones sangrientas. (EUROPA, 2008; s. / p.):

Así, el 18 de abril de 1951, por un tratado firmado en París (Tratado de París), que entró en vigor el 23 de julio de 1952, vino de la Comunidad Europea Carbón y del Acero (CECA), que formaban parte de Alemania, Bélgica, Francia, Italia, Luxemburgo y los Países Bajos según

---

<sup>404</sup>FLORES ESPINOZA, A. **La reforma del Estado en el contexto internacional.** In: CONGRESO DE MORELOS. En relación a la reforma del Estado. Febrero 16 de 2007. p. 8-13. Disponible en: <[www.congresomorelos.gob.mx/iil/iil/investigaciones/REFORMA%20DEL%20ESTADO.pdf](http://www.congresomorelos.gob.mx/iil/iil/investigaciones/REFORMA%20DEL%20ESTADO.pdf)>. Acceso en: 08 dic. 2010.

<sup>405</sup>EUROPA - **El portal de la Unión Europea. La Declaración de 9 de Mayo de 1950.** Disponible en: <[http://europa.eu/abc/symbols/9-may/decl\\_es.htm](http://europa.eu/abc/symbols/9-may/decl_es.htm)>. Acceso en: 21 feb. 2011. No paginado.

BORCHARDT<sup>406</sup>. Este fue el embrión de la Unión Europea. Según el BDE (2008), el éxito de esta empresa llevó a la integración de otros sectores económicos y el progreso en la eliminación de las barreras comerciales y establecimiento de un mercado común. En 1957, otras dos comunidades se crean por los Tratados de Roma: la CEE objetivando la creación de un el mercado común y de mayor unificación de Europa; y la Comunidad Europea de Energía Atómica (CEEA) o Euratom (*European Atomic Energy Community*, en inglés), para combatir el déficit generalizado de la energía, entonces el uso tradicional y pacífico de la energía nuclear por miembros de la comunidad. En 1965, CECA, CEE y Euratom son fusionada por a través del Tratado de fusión, y ahora hay “*un Consejo único y una Comisión única de las Comunidades Europeas*” según WEIDENFELD & WESSELS<sup>407</sup>.

Conforme OCAÑA<sup>408</sup> a pesar de la crisis del petróleo de 1973 - que interrumpió el crecimiento económico de los países europeos y llevó a aumento considerable del desempleo y la inflación, y la crisis de los sectores la industria tradicional - el proceso de integración ha tenido importantes resultados, tanto hacia una mayor integración y ampliación, con la entrada de nuevos miembros.

Desde 1975, el Consejo Europeo se institucionalizó en 1979, llegó al Sistema Monetario Europeo (SME), “acompañado de la creación del ECU [*European Currency Unit*], antecedente directo de la moneda “Euro”, y ocurrieron las primeras elecciones al Parlamento Europeo por sufragio universal. Grecia, en 1981, España y Portugal en 1986, se convirtieron en miembros de la CEE, que luego pasó a tener doce miembros.

Sin embargo, a finales de 1970 la entonces CEE sufría de una “*euroesclerosis*” - un término utilizado para describir “la apatía extraño” en el que las Comunidades han pasado - lo que redujo el impulso económico, la falta de competencia extranjera estaba entumecido y su capacidad para generar nuevos puestos de trabajo según SOSVILLA RIVERO<sup>409</sup>.

Debido a las diferencias entre las legislaciones nacionales que eran estaban dificultando los intercambios económicos entre los miembros de la comunidad, fue aprobada la Acta Única

---

<sup>406</sup>BORCHARDT, K. **O ABC do Direito Comunitário**. 5. ed. Luxemburgo: Comissão Europeia, Serviço das Publicações Oficiais das Comunidades Europeias, 2000. (Coleção Documentação Europeia)

<sup>407</sup> WEIDENFELD, W.; WESSELS, W. **A Europa de A a Z: guia da integração europeia**. Luxemburgo: Serviços das Publicações Oficiais das Comunidades Europeias, 1997.

<sup>408</sup>OCAÑA, J.C. **La España democrática: 1975-2000**. Copyright 2005. Disponible en: <http://www.historiasiglo20.org/HE/16.htm>. Madrid, 2005. Acceso en: 09 ene. 2011. No paginado.

<sup>409</sup>SOSVILLA RIVERO, S. **La economía española y la política de cohesión europea**. Información Comercial Española, Madrid, n. 837, p. 211-230, jul./agosto 2007.

Disponible en:

<[http://www.revistasice.com/cmsrevistasICE/pdfs/ICE\\_837\\_211-](http://www.revistasice.com/cmsrevistasICE/pdfs/ICE_837_211-30_00DE94663CB2A5519B5795E54D971F04.pdf)

[30\\_00DE94663CB2A5519B5795E54D971F04.pdf](http://www.revistasice.com/cmsrevistasICE/pdfs/ICE_837_211-30_00DE94663CB2A5519B5795E54D971F04.pdf)>. Madrid, 2007. Acceso e: 23 dic. 2010.

Europea (AUE), también en 1986, para entrar en vigor tan pronto en 1 de enero de 1987 que revisa los Tratados de Roma para reactivar la integración europea y llevar a cabo la realización del mercado interno. Modifica las normas de funcionamiento de las instituciones europeas y amplía las competencias comunitarias, en particular, en el ámbito de la investigación y desarrollo, medio ambiente y política externa (EUROPA, 2008, s./p.)<sup>410</sup>.

En 1992, a través del Tratado de la Unión Europea (TUE), que establece la Unión Europea (UE), se alcanzó un acuerdo entre los doce los países miembros de la CEE - para la realización de una nueva etapa en el proceso de integración europea - para realizar (EUROPA, 1992)<sup>411</sup>:

[...] lograr el refuerzo y la convergencia de sus economías y a crear una unión económica y monetaria que incluya, de conformidad con lo dispuesto en el presente Tratado y en el Tratado de Funcionamiento de la Unión Europea, una moneda estable única (EUROPA, 1992, s./p.).

Mediante el referido tratado según EUROPA<sup>412</sup> fue establecido el año de 1993 para el inicio de la vigencia de un mercado común, teniendo como uno de sus objetivos (artículos B y G):

[...] promover un progreso económico y social equilibrado y sostenible, principalmente mediante la creación de un espacio sin fronteras interiores, el fortalecimiento de la cohesión económica y social y el establecimiento de una unión económica y monetaria que implicará, en su momento, una moneda única, conforme a las disposiciones del presente Tratado.

[...] mediante la realización de las políticas o acciones comunes contempladas en los artículos 3 y 3 A, un desarrollo armonioso y equilibrado de las actividades económicas en el conjunto de la Comunidad, un crecimiento sostenible y no inflacionista que respete el medio ambiente, un alto grado de convergencia de los resultados

<sup>410</sup> EUROPA - El portal de la Unión Europea. La historia de la Unión Europea. 1945-1959: Europa por la paz - los albores de la cooperación. Disponible en: <[http://europa.eu/abc/history/1945-1959/index\\_es.htm](http://europa.eu/abc/history/1945-1959/index_es.htm)>. Acceso en: 21 feb. 2011. No paginado.

<sup>411</sup> EUROPA - El portal de la Unión Europea. EUR-Lex. Tratado de la Unión Europea. Diario Oficial de la Unión Europea, 29 jul. 1992. Disponible en: <<http://eur-lex.europa.eu/es/treaties/dat/11992M/htm/11992M.html>>. Acceso en: 27/III/2011. No paginado.

<sup>412</sup> EUROPA – Op. cit.

económicos, un alto nivel de empleo y de protección social, la elevación del nivel y de la calidad de vida, la cohesión económica y social y la solidaridad entre los Estados miembros (EUROPA, 1992, s./p.).

Para lograr la cohesión económica y social en el Tratado de la UE (EUROPA, 1992, s./p.) se reafirmó “la necesidad de hacer profundas evaluaciones del funcionamiento y de la eficacia de los Fondos estructurales en 1992” y:

ACUERDAN que el Fondo de Cohesión que deberá ser creado antes del 31 de diciembre de 1993 aporte contribuciones financieras comunitarias a proyectos en los ámbitos del medio ambiente y de las redes transeuropeas en los Estados miembros que tengan un PNB *per capita* inferior al 90% de la media (EUROPA, 1992, s./p.).

Además de la asistencia, existen dos fondos estructurales: el Fondo Europeo de Desarrollo Regional (FEDER) y el FSE. Este último también fue introducido en 1958, principalmente para financiar las actividades de formación profesional, centrándose promover la empleabilidad de los desempleados y sectores de los más desfavorecidos de la población. A su vez, el FEDER es actualmente el más importante – “subvenciones desde 1975 Ayudas Para La Construcción y de las infraestructuras la Realización de Inversiones Productiva Generar capacidades de Empleo, es sobre todas las empresas se benefician de ellos (EUROPA, 2008)<sup>413</sup>”.

Antes de unirse a la UE, España según PIEDRAFITA; STEINBERG; TORREBLANCA<sup>414</sup>:

[...] se situaba por debajo del 75% de la media de renta comunitaria y presentaba una tasa de desempleo que duplicaba la media europea todo ello en un marco de inestabilidad política marcado por el intento de golpe de Estado de 1981, una más que difícil situación en lo referido al terrorismo y una tradición aislacionista en política exterior

<sup>413</sup>EUROPA - El portal de la Unión Europea. El Acta Única Europea. Disponible en: <[http://europa.eu/legislation\\_summaries/institutional\\_affairs/treaties/treaties\\_singleact\\_es.htm](http://europa.eu/legislation_summaries/institutional_affairs/treaties/treaties_singleact_es.htm)>. Acceso en: 22/XII/2010. No paginado.

<sup>414</sup> PIEDRAFITA, S.; STEINBERG, F.; TORREBLANCA, J.I. **20 años de España en la Unión Europea (1986-2006)**. Madrid: Real Instituto Elcano, Parlamento Europeo y Comisión Europea, 2006. Disponible en: <[http://www.realinstitutoelcano.org/publicaciones/libros/publicacion\\_20\\_europa.pdf](http://www.realinstitutoelcano.org/publicaciones/libros/publicacion_20_europa.pdf)>. Madrid, 2006. Acceso en: 01 dic. 2010.

sumada a unas complicadas relaciones con el vecino marroquí y un historial de emigración masiva a Europa.

Como Simón SOSVILLA RIVERO<sup>415</sup>, España fue uno de los países que se han beneficiado de fondos de la UE. Entre 1989-2006, el Reino de España recibió un total de € 108.098.000.000 (2000) en ayuda de la UE, con 97.721 millones de euros derivados de los Fondos Estructurales y de € 14.143 millones del Fondo de Cohesión. Del total de € 108.098 millones recibidos € 63.342 millones se destinaron a financiación de la infraestructura y € 35.535 millones a la formación de capital humano y € 19.892 millones se destinaron a ayudas a las empresas, la financiación inversiones productivas - para mantener o crear puestos de trabajo - los proyectos desarrollo local y la ayuda para las pequeñas y medianas empresas (véase **Tabla 18**).

**Tabla 18** – Ayudas comunitarias recibidas por España según el periodo de programación y tipología. 1989-2006 (En millones de Euros del año 2000 %).

Período	Infraestructuras (%)	Ayudas a empresas (%)	Capital Humano (%)	Total (1) (%)
<b>1989-1993 (2)</b>	1.008	362	798	3.096
<b>1994-1999 (3)</b>	3.859	1.026	2.534	6.229
<b>2000-2006 (4)</b>	5.021	1.703	2.334	7.891
<b>TOTAL (1989-2006)</b>	<b>63.341</b>	<b>19.892</b>	<b>35.535</b>	<b>108.098</b>

Fuente: SOSVILLA RIVERO (2007, p. 211).

- (1) **Media anual.**
- (2) **Paquete Delors I.**
- (3) **Paquete Delors II.**
- (4) **Agenda 2000.**

De la ayuda recibida, el autor pone de relieve los programas implementados entre 1989-2006: el Paquete Delors I (1989-1993) y el Paquete Delors II (1994-1999), destinadas a comunidades autónomas con un menor grado de desarrollo (renta per cápita inferior a la media de la UE 75%) y la Agenda 2000, que ha dado la UE nuevos medios financieros para profundizar y extender su acción entre 2000-2006, mientras se ejecutaron reformas *“tendientes a una mayor concentración de la ayudas en las regiones menos desarrolladas, a una mayor simplificación (reduciéndose la gama de las diferentes intervenciones) y a una mejor gestión de los fondos de la Unión”* afirma SOSVILLA RIVERO.

<sup>415</sup>SOSVILLA RIVERO, S. *Ob. Cit.*



La solicitud de España para su incorporación a la CEE se formalizó poco después de elecciones democráticas en 1977. La negociación no fue fácil ni rápido, sólo completado formalmente el 12 de junio de 1985, mediante la firma del Tratado Adhesión según BADOSA PAGÉS<sup>416</sup>.

Conforme Juan BADOSA PAGÉS (2005, p. 99-100):

En estos ocho años hubo posposiciones sine die, retrasos, retrocesos e incluso momentos en los que parecía imposible alcanzar la meta propuesta. La causa fundamental radicaba en los problemas internos de la propia Comunidad, consecuencia a su vez de algunas políticas fundacionales, particularmente la crisis recurrente de la Política Agraria Común (PAC) y su efecto colateral más relevante sobre la distribución del Presupuesto Comunitario entre los países miembros. Se temía que la incorporación de un país de tamaño relativamente grande, como España, no haría sino agravar tales problemas internos. Los recelos, e incluso prejuicios infundados, de algunos países a la elevada competitividad de algunos sectores españoles completaban el panorama inicial de la negociación una vez superado el escollo del cumplimiento de las condiciones políticas (régimen democrático) para la adhesión. (BADOSA PAGÉS, 2005, p.99-100)

Aparte de los retrasos y contratiempos, la clave para el éxito de las negociaciones adhesión económico fue el sector industrial. Por otra parte, las negociaciones ocurrió en el pasado las adhesiones de otros países – la ampliación de la UE – a posición inicialmente tratada permitió establecer un período de cinco años (en los que España estaba adelantado) para la plena liberalización del comercio y la adopción del Arancel Externo Común (CET), precedida por una reducción cada vez mayor de los aranceles más altos de España.

En este aspecto, así como señala BADOSA PAGÉS<sup>417</sup> (2005), España ya había comprometidos con el *General Agreement on Tariffs and Trade* (GATT), antes mismo de la adhesión, de adoptar un impuesto neutro - Impuesto al Valor Agregado (IVA) - cuando se

<sup>416</sup>BADOSA PAGÉS, J. **La adhesión de España a la CEE**. Información Comercial Española, Madrid, n. 826, p. 99-106, nov. 2005. Madrid, 2005.

Disponible en: <[http://www.revistasice.com/cmsrevistasICE/pdfs/ICE\\_826\\_99-106\\_\\_270EE6565A5D690BC190CD0BCD7FC083.pdf](http://www.revistasice.com/cmsrevistasICE/pdfs/ICE_826_99-106__270EE6565A5D690BC190CD0BCD7FC083.pdf)>. Acceso en: 03/VIII/2010.

<sup>417</sup>BADOSA PAGÉS, J. 2005. *Ob. Cit.*

incorporó en las comunidades (también negociado con los EE.UU. para evitar la imposición de sanciones).

Para hacer parte de la UE el país debe<sup>418</sup>:

[...] debe cumplir las condiciones que impone el artículo 49 y los principios del artículo 6, apartado 1, del Tratado de la UE. En ese contexto, en el Consejo Europeo de Copenhague, en 1993, se pusieron de manifiesto unos criterios que se intensificaron en el Consejo Europeo de Madrid, en 1995. (EUROPA, 2008, s./p.)

Los criterios de adhesión - conocidos como los criterios de Copenhague - son tres: criterio político (lo cual es esencial para el inicio del Parlamento Europeo negociaciones), el criterio económico y el criterio del acervo comunitario<sup>419</sup>. El criterio político relativo a la existencia “de instituciones estables que garanticen la democracia, el Estado de Derecho, los derechos humanos, el respeto de las minorías y su protección”. Por criterios económicos que existen en el país interesado en unirse economía de mercado de la UE que realmente funciona y que tiene la capacidad de para hacer frente a las fuerzas del mercado y la competencia en la UE. El tercer criterio es relacionados con la capacidad del país candidato para asumir las obligaciones sus miembros, incluida la observancia de los objetivos de la política, económica y de política monetaria (EUROPA, 2008).

En el proceso, según BADOSA PAGÉS<sup>420</sup> la inclusión de España a las Comunidades Europeas en 1986, constituye “el proceso completo y más liberalización sistemática, y apertura de la economía española a la racionalización tras el Plan de Estabilización de 1959”, excepto en el sector de la agricultura.

#### **4.7 - Liberalización económica y la expansión de la IED española**

---

<sup>418</sup>EUROPA – 2008. *Ob. Cit.*

<sup>419</sup> Acervo comunitario se refiere a la base de los derechos y obligaciones comunes a los que todos están vinculados los países miembros de la UE. La misma está en constante evolución y abarca muchos aspectos, a partir del contenido, los principios y objetivos políticos de los tratados, a través de la legislación, la Política Exterior y de Seguridad, los acuerdos internacionales y entre los propios miembros. Además de el propio Derecho Comunitario, es también “*todos los actos adoptados en el marco del segundo y tercer pilar de la Unión, así como todas las metas establecidas por Tratados. La Unión se fijó el objetivo de mantener íntegramente el acervo de la Comunidad y su desarrollo*” (EUROPA, 2008).

<sup>420</sup>BADOSA PAGÉS, J. 2005. *Ob. Cit.*

Con la adhesión de España a la CEE y la creación del mercado único europeo o MUE, afirman Ricardo COSTA<sup>421</sup> y Félix José RIBEIRO<sup>422</sup>, la economía española fue liberalizada y desregulada, comienza el proceso de privatización de sus empresas - cuyo dinamismo en la década de 1990 se produjo en telecomunicaciones, la energía y la banca:

Una de las principales preocupaciones autoridades españolas en el proceso de privatización para formar núcleo nacional duro, cuyo objetivo era mantener el control del país en sectores estratégicos de la economía, con la participación de los grupos bancarios más importantes y de infraestructura de las grandes empresas privatizadas, que forman lo que las redes empresas, con grandes grupos bancarios para la adquisición y la integración intereses en varias empresas no financieras. (COSTA, 2000, p. 290; RIBEIRO, 2005, p. 23).

La formación de núcleos duros o centros de decisiones empresariales ocurrió en dos ocasiones según Ricardo Costa (2000) y Félix José Ribeiro (2005). La primera (1993-1999), después de la privatización, la Marcha de una estrategia de defensa de la competencia, marcada por las alianzas intra empresariales llevó a la concentración en el sector bancario consolidado en 1999 en torno a tres bancos privados - Banco Santander, Banco Central Hispano (BCH) y Banco Bilbao Vizcaya (BBV) - y dos cajas de ahorros - en particular la Caja Madrid y Caja.

El segundo momento, que se produjo una mayor privatización y intrafirma cambios de alianzas (estrategia ofensiva), desde el año 2000, se centró en el sector bancario y en la infraestructura (electricidad, gas natural, petróleo y telecomunicaciones), “*en busca de la creación de grupos financieros y las entidades mundiales de referencia en la zona del euro*” según COSTA<sup>423</sup>.

La liberalización de la economía española - que consiste, básicamente, de los monopolios públicos - derivada de los países pertenecientes a la UE y, en particular, la

---

<sup>421</sup>COSTA, R. **Espanha - Privatizações, ‘Núcleos Duros’ e Grupos Bancários - uma análise da estratégia de internacionalização.** In: Departamento de Prospectiva e Planeamento - DPP. Informação Internacional: análise económica e política 1999, Lisboa, v. I p. 289-312, 2000.

Disponível em: <[http://www.dpp.pt/pages/files/infor\\_inter\\_1999\\_I.pdf](http://www.dpp.pt/pages/files/infor_inter_1999_I.pdf)>. Acesso em: 23 nov. 2010.

<sup>422</sup>RIBEIRO, J.F. (Coord.). **Os principais centros de decisão empresarial em Espanha.** Lisboa: Departamento de Prospectiva e Planeamento - DPP, 2005.

Disponível em: [http://www.dpp.pt/pages/files/centros\\_decisao\\_espanha.pdf](http://www.dpp.pt/pages/files/centros_decisao_espanha.pdf)>. Acesso em: 24/VII/2010.

<sup>423</sup>COSTA, R. **Espanha - Privatizações, ‘Núcleos Duros’ e Grupos Bancários - uma análise da estratégia de internacionalização.** In: Departamento de Prospectiva e Planeamento - DPP. Informação Internacional: análise económica e política 1999, Lisboa, v. I p. 289-312, 2000.

Disponível em: <[http://www.dpp.pt/pages/files/infor\\_inter\\_1999\\_I.pdf](http://www.dpp.pt/pages/files/infor_inter_1999_I.pdf)>. Acesso em: 23 nov. 2010.

profundización de la integración del Tratado de la UE (1993), por el que se inició reformas para alcanzar la UEM para los autores arriba mencionados.

Como Ángeles SÁNCHEZ DÍEZ<sup>424</sup> hubo una coincidencia temporal en cambios estructurales en España y América Latina, que, respectivamente, han proporcionado a la capacidad empresarial de los españoles para la internacionalización de las oportunidades para adquirir activos en América Latina. Esta sección, por lo tanto, rescata el proceso de liberalización de la economía española en los principales sectores estratégicos de la economía (banca, telecomunicaciones y energía), además de abordar la privatización de empresas públicas en España y la expansión de la IED española en el extranjero.

#### **4.8 - Privatizaciones en España**

La privatización es una forma de reorientar el papel del gobierno en la economía o incrementar el papel del sector privado en impulsar el desarrollo de la actividad económica o la propiedad de activos de la empresa. Esto incluye no sólo la venta de empresas públicas, sino también la reducción de la regulación de determinados sectores o actividades y el gasto público según STARR *apud* GARCÍA CABEZA<sup>425</sup>, e implica la reasignación de los derechos de control y una mayor participación de gestores e inversores de propiedad privada así como de los flujos de caja de las empresas. También de acuerdo con los autores mencionados anteriormente (que hizo una revisión de evidencia empírica sobre las repercusiones económicas de la privatización, en términos mundo y en España). La privatización de empresas públicas, en los dos últimos décadas del siglo XX, se ha producido un fenómeno económico importante, a fin de que las empresas públicas tienen costes más elevados, lo que reduce su resultados (GARCÍA CABEZA, 2004).

Como ha afirmado la Organización de Cooperación y de Desarrollo Económico (OCDE, 1998)<sup>426</sup>, hasta septiembre de 1997, en las empresas españolas la pérdida industrial se

---

<sup>424</sup>SÁNCHEZ DÍEZ, A. **La internacionalización de la economía española hacia América Latina**. Boletín Económico del ICE, Madrid, n. 2714, p. 19-27, del 24 de diciembre de 2001 al 6 de enero de 2002. Disponible en: <[http://www.revistasice.com/cmsrevistasICE/pdfs/BICE\\_2714\\_19-27\\_226BFF8304924440EEB3461AD0C4FC62.pdf](http://www.revistasice.com/cmsrevistasICE/pdfs/BICE_2714_19-27_226BFF8304924440EEB3461AD0C4FC62.pdf)>. Madrid, 2002. Acceso en: 04 jul. 2009.

<sup>425</sup>GARCIA CABEZA, A. **Aspectos políticos, económicos e ideológicos da reforma económica da década de 1990 (1990-2000): uma revisão do processo de desnacionalização**. 2004. 233 f. Disertación (Maestría en Ciência Política) - Universidade Estadual de Campinas, Campinas, 2004.

Disponible en: <<http://libdigi.unicamp.br/document/?code=vtls000332542>>. Acceso en: 03 set. 2008.

<sup>426</sup>ORGANISATION DE COOPÉRATION ET DE DÉVELOPPEMENT ÉCONOMIQUES - OCDE. *Études économiques de l'OCDE, 1997-1998*. Thèmes Especiaux: la réforme du secteur des entreprises publiques, l'entreprenariat: Espagne. France: OCDE, 1998.

agrupó dentro de la Agencia Industrial del Estado (IEA), mientras que la empresa rentable en la sociedad holding de la Sociedad Estatal de Participaciones Industriales (SEPI).

Las otras grandes empresas públicas fueron en el marco del control del Ministerio de Hacienda (Dirección General del Patrimonio del Estado - DGPE) y su agente de privatización - la Sociedad Estatal de Participaciones Patrimoniales (SEPP) - o entidades públicas de carácter público. Empresas que trabajaron en los servicios públicos estaban sujetos al respectivo ministerio (por *e.g.*, el ferrocarril de RENFE se presentó al Ministerio de Desarrollo). Las autoridades territoriales (regionales o locales) también crearon organismos que controlaban directamente las empresas.

Las empresas públicas españolas dominan algunos sectores que desempeñan un papel crucial para el resto de la economía (como en otros países de la OCDE), como las telecomunicaciones, electricidad, agua, gas y transporte de petróleo ferroviario y aéreo, el carbón y el acero, y todas las actividades de casi monopolio u altamente regulado.

Las restricciones a la entrada en los mercados nacionales se consideran necesarias para asegurar un retorno de escala económica sobre la base de inversión y adoptar tecnologías más modernas. Pero aun cuando el estudio de la OCDE, que la política, muchos llevado a veces a las actividades reales de la red de la empresa integrada verticalmente en el país. Dominantes, algunas empresas españolas que operan en su sectores con tasas muy por encima de la media de la OCDE, lo que genera beneficios muy cómodo (como en telecomunicaciones, petróleo, gas natural y electricidad).

A menudo se aprovecharon de estos beneficios para enrollar firmemente en el extranjero, particularmente en América Latina, donde las empresas españolas se en posiciones de liderazgo en sus industrias (OCDE, 1998)<sup>427</sup> en el mundo, cuya primera, históricamente, se puede encontrar en el Reino Unido en 1979 a pesar de las privatizaciones se han producido en años anteriores, como en Chile (1974-1975), por *e.g.* Desde finales de 1980 y durante la década de 1990, principalmente producido varios procesos de privatización en Europa, América Sur de Asia y África. España entre 1985 y 2007, 136 empresas se privatizaron.

También para la OCDE (1998) los objetivos de la privatización son razones financieras, económicas o políticas. Entre los objetivos económicos, está la promoción de la eficiencia de objeto de negocio de la privatización de la economía y, por tanto, en general, hay sin embargo, algunos de ellos estaban en situación menos satisfactoria.

<sup>427</sup>ORGANISATION DE COOPÉRATION ET DE DÉVELOPPEMENT ÉCONOMIQUES – OCDE. *Ob. Cit.*

Por actividades más abiertas a la competencia, los resultados fueron en general inferiores (como el transporte, por *e.g.*). La situación financiera también fue pobre en áreas en las que las autoridades públicas deliberadamente practicaron la discriminación o compromisos de precios impuesto como obligaciones de servicio público (como en ferrocarriles, correos y televisión). Por último, algunas empresas del sector público pertenecientes a los sectores descenso, más intrínsecamente competitivo, ayuda para obtener de las autoridades financieros más importantes (como las compañías de carbón y la construcción naval).

Estos fueron objeto de una profunda reestructuración y fueron sus dificultades agravadas por las restricciones políticas. Muchos de ellos fueron localizados en el norte de regiones del país (Asturias, Galicia y País Vasco) y Andalucía se caracteriza por alto nivel de desempleo.

En el año 1996 - junto con las nuevas regulaciones establecidas para promover la competencia en los sectores donde predominan las empresas públicas – el Gobierno español ha acelerado la reestructuración y privatización de empresas públicas con el desarrollo de un programa de modernización - como el medio ambiente competitivo de negocios (Tabla 2) - con el fin de mejorar el rendimiento la misma situación financiera y la privatización a lo largo de cuatro o cinco años - pero algunos de ellos - refleja la idea de ineficiencia debido a la enormes costos (OCDE, 1998).

Según el Informe de Actividades 1998, el Consejo Consultivo Privatizaciones (PCCh) (1998), en 1997 y 1998, las privatizaciones llevadas a cabo en España alcanzaron la media anual de 2,65% del PIB español. En cifras absolutas, en 1997, privatizaciones ascendieron a 12.450 millones de dólares, convirtiéndose en el tercero de España lugar en las privatizaciones que tuvieron lugar en países de la OCDE, sólo por detrás de Italia (26.750 millones de dólares) y Australia (16.804 mil millones de dólares).

El programa sigue los principios siguientes (OCDE, 1998)<sup>428</sup>:

- A) Escalonar la gestión y la propiedad de las empresas públicas para mejora operaciones de reestructuración y privatización;
- B) Llevar a cabo la modernización de la transparencia, un compromiso que se tradujo en creación de un organismo para evaluar la equidad y la transparencia de privatización;
- C) Establecer propuestas financieras aceptables para dar preferencia a aquellas que generen inversiones y preserven el empleo.

<sup>428</sup>ORGANISATION DE COOPÉRATION ET DE DÉVELOPPEMENT ÉCONOMIQUES – OCDE. *Ob. Cit.*

El programa de modernización contemplaba la transferencia de empresas del sector público para el privado tan pronto como sea posible. La nueva estrategia reconoce la gran disparidad entre las empresas públicas, desde el punto de vista de su situación financiera y entorno competitivo. Por lo tanto, las empresas públicas eran españolas eran agrupadas en cuatro categorías para definir un calendario y un enfoque específico (OCDE, 1998).

El proceso de privatización de empresas públicas españolas - que no fue obligatoria - fue gradual y se produjo a través de venta directa o la OPA. Además, según Piedrafita, Steinberg y Torreblanca (2006, p. 14)<sup>429</sup>, *“España se ha europeizado notablemente, pero también ha enriquecido a la Unión, profundizando su dimensión mediterránea, y también otorgando a esta Unión dimensión latinoamericana de la que ésta carecía”*.

La privatización de Endesa se inició en 1988 con una oferta pública de 20% de participación en el estado. A finales de los 1990, el 87% de participación en Endesa ha dejado de pertenecer al Estado. A su vez, la privatización de Telefónica - la empresa española que más ha distinguido en escena internacional - se inició en 1995, y aun así fue una empresa del Estado en América Latina. Según Chislett (2003)<sup>430</sup>, Chile y Argentina en 1991 a través de la adquisición de empresas privatizadas, y Brasil en 1996 como jefe de un consorcio la adquisición de un 35% de las acciones de voto de CRT la empresa Riograndense de Telecomunicaciones, del estado de Rio Grande do Sul. Hasta ahora, podemos inferir que la adhesión a las Comunidades Europeas y profundización de la integración del Tratado de la UE - en 1992 - fueron los factores internos que llevó a la modernización y reestructuración de las empresas españolas y los cambios estrategias de negocio.

Haciéndose pasar por una adición, la adhesión a la UE fue también de suma importancia para la sociedad. Desde entonces las tasas de desempleo (Tabla 5) y la inflación se han reducido, los conflictos han sido pacificados y el país ha surgido como un gran exportador neto de capital, especialmente en la inversión directa extranjera (IDE).

Como se puede verificar (**Tabla 19**) las entradas de IED en España, que tuvo un media anual de 14351 millones de dólares entre 1990-2000, ascendió a 53385 millones de dólares en 2007, es decir, España recibió inversiones del extranjero en el 2007 comparado con la media

<sup>429</sup>PIEDRAFITA, S.; STEINBERG, F.; TORREBLANCA, J.I. *Ob. Cit.*

<sup>430</sup>CHISLETT, W. **The Internationalization of the Spanish Economy**. Madrid: Real Instituto Elcano, 2003. Disponible em: <[http://www.realinstitutoelcano.org/wps/wcm/connect/e90d61004f0195cb88c4ec3170baead1/Chislett\\_Internationalization\\_Spanish\\_Economy.pdf?MOD=AJPERES](http://www.realinstitutoelcano.org/wps/wcm/connect/e90d61004f0195cb88c4ec3170baead1/Chislett_Internationalization_Spanish_Economy.pdf?MOD=AJPERES)>. Madrid, 2003. Acceso en: 23/XI/2010.

anual 1990-2000, mostró un aumento en términos absolutos de US\$ 39,034 mil millones que corresponde a un aumento relativo del 271,7%.

Por otra parte, la evolución de las inversiones directas en España fuera en el mismo período excepcional (691,5% o US\$ 104,493 mil millones de dólares, con un rendimiento en términos relativos aún mayor que el el rendimiento de los flujos globales de las salidas de IED (305,4%). En términos netos, elevando el saldo medio anual de US\$ 751 mil millones de dólares para un total de dólares de US\$ 66,220 mil millones de dólares, lo que representa un aumento dramático respecto de 8.717,6%.

En diciembre de 1997, fue aprobado por el gobierno español la creación de tres fondos para la promoción de la IED española en el extranjero: el Fondo de Garantía de Inversores, Finanzas y Operaciones en el Extranjero (GIEEX), que ya no actualmente en funcionamiento, el Fondo de las Operaciones Inversión en el Exterior (FIEEX) y el Fondo de Inversión para Operaciones en el Exterior de la Pequeña y Mediana empresa (FONPYME), estos dos, junto con otras líneas financiación actual, son controlados por la Compañía Española de Financiación del Desarrollo (COFIDIS), empresa de propiedad estatal también creó en 1988, lo que no puede intervenir en la gestión de las participadas (ICEX, 2009)<sup>431</sup>.

**Tabla 19** – Flujo de inversiones directas externas (IED). España, Unión Europea, Europa, economías desarrolladas y mundo. 1990/2007. En millones de US\$ y percentual.

Año/Descripción	IDE en millones de US\$					IDE – Crecimiento (%)				
	1990-2000*	2004	2005	2006	2007	2005/2004	2006/2005	2007/2006	2007/2004	2007/90-00
<b>ESPAÑA=A</b>										
Entradas=a1	14.351	24.761	25.020	26.888	53.385	1,0	7,5	98,5	115,6	271,7
%=(a1/e1)	2,9	3,5	2,6	1,9	2,9					
Salidas= a2	15.112	60.532	41.829	100.249	119.605	-30,9	139,7	19,3	97,6	691,5
%=(a2/e2)	3,1	6,6	4,7	7,6	6,0					
Saldo=(a1-a2)	-751	-35.771	-16.809	-73.361	-66.220	-53,0	336,4	-9,7	85,1	8.717,6

<sup>431</sup>INSTITUTO ESPAÑOL DE COMERCIO EXTERIOR - ICEX. **Apoyos financieros públicos a la implantación e inversión de empresa española en el exterior**. Cuarta edición. Madrid: ICEX, 2009. Disponible en: <<http://www.icex.es/icex/cma/contentTypes/common/records/viewDocument/0,,00.bin?doc=4228088>>. Acceso en: 18/X/2010.



$\%=(a1-a2)/(e1-e2)$	-1.072,9	17,7	-21,6	-83,5	40,6					
<b>UNIÓN EUROPEA=B</b>										
Entradas=b1	209.482	214.342	498.400	562.444	804.290	132,5	12,8	43,0	275,2	283,9
$\%=(b1/e1)$	42,5	29,9	52,0	39,9	43,9					
Salidas= b2	280.398	368.066	609.267	640.542	1.142.229	65,5	5,1	78,3	210,3	307,4
$\%=(b2/e2)$	56,9	40,0	69,2	48,4	57,2					
Saldo=(b1-b2)	-70.916	-153.724	-110.867	-78.098	-337.939	-27,9	-29,6	332,7	119,8	376,5
$\%=(b1-b2)/(e1-e2)$	-101.308,6	75,9	-142,3	-88,9	207,1					
<b>EUROPA=C</b>										
Entradas=c1	218.311	218.737	505.473	599.327	848.527	131,1	18,6	41,6	287,9	288,7
$\%=(c1/e1)$	44,3	30,5	52,7	42,5	46,3					
Salidas= b2	300.479	402.172	689.788	736.861	1.216.491	71,5	6,8	65,1	202,5	304,9
$\%=(c2/e2)$	61,0	43,7	78,3	55,7	60,9					
Saldo=(c1-c2)	-82.168	-183.435	-184.315	-137.534	-367.964	0,5	-25,4	167,5	100,6	347,8
$\%=(c1-c2)/(e1-e2)$	117.382,9	90,6	-236,6	-156,5	225,5					
<b>ECON. DESARROLLADAS=D</b>										
Entradas=d1	357.219	403.687	611.283	940.861	1.247.635	51,4	53,9	32,6	209,1	249,3
$\%=(d1/e1)$	72,5	56,2	63,8	66,7	68,1					
Salidas= b2	38.258	786.004	748.885	1.087.186	1.692.141	-	4,7	45,2	55,6	115,3
$\%=(d2/ea)$	89,0	85,4	85,0	82,2	84,8					
Saldo=(d1-d2)	-81.039	-382.317	-137.602	-146.325	-444.506	-64,0	6,3	203,8	16,3	448,5
$\%=(d1-d2)/(e1-e2)$	-115.770,0	188,8	-176,7	-166,5	272,4					
<b>MUNDO=E</b>										
Entradas=e1	492.605	717.695	958.697	1.411.018	1.833.324	33,6	47,2	29,9	155,4	272,2
$\%=(e1/e1)$	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0					
Salidas= e2	92.535	920.151	880.808	1.323.150	1.996.514	-4,3	50,2	50,9	117,0	305,4
$\%=(e2/ea)$	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0					
Saldo=(e1-e2)	70	-202.456	77.889	87.868	-163.190	-138,5	12,8	-285,7	-19,4	-233.228,6
$\%=(e1-e2)/(e1-e2)$	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0					

**Fuente de los datos brutos:** *World Investment Report 2008* (UNCTAD, 2008).

El rendimiento de las entradas de IED en la formación bruta de capital fijo en España en relación con PIB (**Tabla 20**) no fue tan relevante. Entre 1990-2000, éste se situaba 10,6%, pasando en 2007 a 11,9% - sólo 1,3 punto porcentual de aumento. Más bajo que el total mundial (aumento de 7,1 puntos porcentuales) las economías desarrolladas (8,3 punto porcentual), Europa (10,9) y la Unión Europea (10,7) en 2007.

**Tabla 20:** Flujo de IED como percentual del PIB. España, UE, Europa, economías desarrolladas y mundo. Años seleccionados.

Descripción/Años	1990-2000	2005	2006	2007
<b>España</b>				
Entradas	10,6	7,6	7,2	11,9
Salidas	10,7	12,7	26,8	26,8
<b>Unión Europea/UE</b>				
Entradas	11,9	18,2	18,6	22,6
Salidas	16,0	22,2	21,2	32,1
<b>Europa</b>				
Entradas	11,8	17,5	18,9	22,7
Salidas	16,2	23,9	23,2	32,6
<b>Econ. desarrolladas</b>				

Entradas	7,3	8,9	12,8	15,6
Salidas	9,1	10,9	14,8	21,2
<b>Mundo</b>				
Entradas	7,7	9,7	12,9	14,8
Salidas	7,9	9,0	12,2	16,2

Fuente de los datos brutos: *World Investment Report 2008* (UNCTAD, 2008).

El estoque de la IED en España registrado por el *World Investment Report 2008* (WIR, 2008) (UNCTAD, 2008) también mostraron una dinámica sorprendente. En 1990, el volumen del *stock* de IED recibida por España ascendió a 65,916 mil millones dólares, llegando a 537455 millones de dólares en 2007 - en términos porcentaje, 815% de aumento (**Tabla 19**). Sin embargo, los datos de la UNCTAD (2008) también muestran que en el período 1990-2007 el estoque de IED en España para el total mundial, no cambiado significativamente desde que en 1990 representaba el 3,4% de stock total de IED en el mundo, y en 2007 ascendió al 3,5% de este total.

Sin embargo, es pertinente señalar que en 2007, el importe de las entradas de inventario de la IED en el país ascendió a 37.4% del PIB, superior al registrado en el total de mundo, pero más bajo que el de la UE y Europa (**Tabla 20**). Según ARAHUETES Y HIRATUKA<sup>432</sup>, la salida de IED de las empresas españolas dirigida no sólo a los países europeos, sino también para América Central y Sul, América del Norte, África y Asia.

Como consecuencia directa de este fenómeno internacional ocurre la Formación Bruta de Capital Fijo (FBCF) e impacto sobre el nivel del PIB conforme **Tabla 21**.

**Tabla 21:** Flujo salida IED y FBCF. Nivel de salida IED y PNB por regiones y países 1990, 2000, 2006 (%).

Región/País	Flujo salida IED/FBCF			Nivel IED/PNB		
<b>Mundo</b>	<b>10,1</b>	<b>9,2</b>	<b>11,8</b>	<b>8,7</b>	<b>19,7</b>	<b>26,1</b>
Países Desarrollados (PD)	11,8	11,1	14,1	9,7	21,7	30,7
Países en Desarrollo (PED)	5,5	4,7	6,4	4,2	13,3	13,9
África	1,7	1,6	5,1	4,4	8,1	6,3

<sup>432</sup>ARAHUETES, A.; HIRATUKA, C. *Ob. Cit.*

Sudáfrica	3,9	2,3	14,1	13,4	24,3	17,1
América Latina y Caribe	7,2	7,7	8,9	5,6	10,4	13,2
Argentina	1,5	2,9	4,0	4,3	6,8	11,2
<b>Brasil</b>	<b>8,6</b>	<b>1,8</b>	<b>15,8</b>	<b>9,4</b>	<b>8,6</b>	<b>8,2</b>
Chile	8,5	9,0	10,2	3,4	14,8	18,4
México	3,3	4,4	3,4	1,0	1,4	4,2
Ásia y Oceanía	5,3	4,2	5,8	3,3	15,4	15,1
China	0,7	1,5	1,9	1,2	2,6	2,8
India	1,2	1,4	5,0	-----	0,4	1,5
Sudeste Europeo y CEI	7,6	6,1	6,1	0,3	5,3	11,2
Rusia	12,8	9,2	10,2	-----	7,8	16,0

**Fuente:** Elaboración del autor con base en UNCTAD (2007), 2014.

La adhesión de España a la UE, según Chislett<sup>433</sup> (2003), provocó una ola más inversión intensa en el extranjero. El país se ha vuelto más fuerte y más liberalizado también atractivo para la inversión de otros países europeos. Mismo Así, las empresas y bancos españoles, libres de las restricciones a la inversión en el extranjero, y consciente de la necesidad de cambiar la posición de una manera más competitiva, comenzaron a invertir fuera del país - al principio, a otros países Europa, luego a América Latina.

En esta última, entre 1986 y 1993, la inversión española ha alcanzado una media anual de 310 millones de dólares, y las importantes inversiones de Telefónica en Chile y Argentina en 1991 y los bancos en varios países iberoamericanos merecen ser apuntado.

#### **4.9 - La internacionalización de la empresa española**

El rápido proceso de desarrollo experimentado por España en últimas dos décadas del siglo XX llevaron a una transformación cualitativa de la función del mercado internacional de las empresas españolas en un tiempo relativamente corto, ha demostrado ser los compradores agresivos de activos en el extranjero. Este increíble fenómeno de multinacionalización debe entenderse a la luz de las distintas etapas en el proceso que se ha pasado en el desarrollo español del pos II Guerra Mundial.

<sup>433</sup>CHISLETT, W. *Ob. Cit.*

En realidad, hay varias órdenes de factores económicos y empresariales que influyen en el proceso de internacionalización productiva de una empresa. Sea cual sea su naturaleza, sin embargo, estos elementos causales están siempre ligadas a la trama de las obligaciones y retos que un país expone a su entorno de negocios debido a su proyección en el mundo, y especialmente de su participación en el proceso de integración comercial en nivel multilateral.

Es factor es señalado por COBUCCIO<sup>434</sup> :

No caso específico da Espanha, o fator decisivo foi a entrada na Comunidade Econômica Europeia e a conseqüente necessidade de criar canais de comercialização e distribuição nos demais países comunitários. Tornava-se essencial consolidar no âmbito regional a imagem do produto espanhol. Igualmente relevantes foram as conseqüências provocadas pela progressiva liberalização do comércio internacional impulsionada pelos acordos negociados no âmbito do GATT. Ao estimular investimentos em países com mão de obra mais barata do que a espanhola, as normas gattianas obrigaram a empresa local a uma competição desafiadora. A internacionalização também foi estimulada pela desaceleração do desenvolvimento econômico espanhol a partir de 1990 e pela redução das expectativas de crescimento do mercado nacional. (COBUCCIO, 2011, p. 31-32).

VELASCO RAMI<sup>435</sup> afirma que internacionalización comenzó con la tradicional española, como en otros países más desarrollados. En concreto, se comenzó con la exportación de productos con arancel mínimo de exportación, las exportaciones de las llamadas “entradas y postres” (Vino, aceite de oliva, aceitunas, conservas de pescado, etc).

Fueron esfuerzos aislados y muy rudimentarios, acompañado por iniciativas gubernamentales diversas, desde la creación de un centro de información de negocios en el Ministerio de Estado en 1898 incluso en el siglo XX, la fundación del Banco Exterior de España (en 1929) e incluso el Ministerio de Comercio (en 1951), entre otros. En la década de 1960, de acuerdo con Velasco Rami (2009), las empresas y las inversiones españolas en el extranjero estaban (a) en busca de materias primas (uranio, celulosa, aceite etc.), para crear redes de distribución de bebidas, los peces y otros los productos españoles de alimentos, (b) en busca de contratos de construcción y ingeniería, y (c) para ofrecer servicios bancarios.

<sup>434</sup> COBUCCIO, B.L.S. *A Irradiação Empresarial Espanhola na América Latina: um novo fator de prestígio e influência*. Brasília: Tesis CAE, Instituto Rio Branco (IRBr), Ministério de Relações Exteriores (MRE), 2011.

<sup>435</sup> VELASCO RAMI, L. **El proceso de internacionalización de la empresa española y el apoyo oficial: un recuento**. Información Comercial Española, Madrid, n. 849, p. 55-64, jul./ago. 2009. Disponible en: <[http://www.revistasice.com/cmsrevistasICE/pdfs/ICE\\_849\\_55-64\\_408A5A15BA2365372F46813C8302F133.pdf](http://www.revistasice.com/cmsrevistasICE/pdfs/ICE_849_55-64_408A5A15BA2365372F46813C8302F133.pdf)>. Acceso en: 23/IX/2010.

Hasta los primeros años de la década 1970, el gobierno español hizo muy poco para que sea más fácil para las empresas de inversión en el extranjero, así el destino preferido de la IED fue el departamento español de los franceses Pirineos Orientales (Rosellón, Francia), al norte de Cataluña (una región de España más desarrollados en ese momento). Las empresas de Cataluña (textil, química, alimentos, ropa, electrodomésticos y bebidas) en la región para invertir y asegurar su acceso al Mercado Común Europeo (MCE) debido a proximidad geográfica y menores costos de mano de obra en comparación con otras regiones europeas (VELASCO RAMI, 2009).

Desde la década de 1970, la comunidad empresarial española ha experimentado un grande transformación, cuya mayor fuerza se debió a la privatización de las empresas pública en el país según PUIG RAPOSO & FERNÁNDEZ PÉREZ<sup>436</sup>, conforme presentado anteriormente.

Juan José DURÁN HERRERA<sup>437</sup> la transnacionalización de los españoles se puede ampliar en tres etapas, cuyas características varían en ritmo y crecimiento de la producción en el extranjero, y por su ubicación geográfica. Estas fases han sido nombrados por el autor de: inicio (1960-1986), el esfuerzo continuo de crecimiento (1987-1997) y consolidación (de 1998 en adelante).

Incluso antes de la entrada de España en la CEE / UE, la compañía española ya había estado preparando gradualmente para el reto de la competitividad internacional. Cinco pasos observaron este proceso de transnacionalización. La primera se inició en los años 60 y duró hasta mediados de los años 70, después de haber sido interrumpidos por la crisis económica causada por cambios bruscos en los precios del petróleo. En este período, las inversiones directas españolas en el extranjero, principalmente de naturaleza comercial, eran escasos y se dirigieron principalmente a países de la Comunidad Europea.

El objetivo de esta primera fase de la inversión fue la apertura de oficinas comerciales en el extranjero, especialmente en Europa, con el fin de aumentar la venta de productos *Made*

---

<sup>436</sup>PUIG RAPOSO, N.; FERNÁNDEZ PÉREZ, P. **La internacionalización de la gran empresa familiar española: una perspectiva histórica**. Información Comercial Española, Madrid, n. 849, p. 27-38, jul./agosto 2009. Disponible en: <[http://www.revistasice.com/cmsrevistasICE/pdfs/ICE\\_849\\_27-38\\_C4B13369DF18F1B57E82298E946633DA.pdf](http://www.revistasice.com/cmsrevistasICE/pdfs/ICE_849_27-38_C4B13369DF18F1B57E82298E946633DA.pdf)>. Acceso en: 23/IX/2010.

<sup>437</sup>DURÁN HERRERA, J.J. **El auge de la empresa multinacional española**. Boletín Económico de ICE, Madrid, n. 2881, p. 13-34, del 19 al 25 de junio de 2006.

Disponible en:

<[http://www.revistasice.com/cmsrevistasICE/pdfs/BICE\\_2881\\_13-34\\_95F2C7BE4F7D6FF486805F32F4DCDF3F.pdf](http://www.revistasice.com/cmsrevistasICE/pdfs/BICE_2881_13-34_95F2C7BE4F7D6FF486805F32F4DCDF3F.pdf)>. Acceso en: 04/XI/2010.

*in Spain*. Tratadas como inversiones media bajo por proyecto desde la apertura de estas oficinas, no exigía una movilización de grandes cantidades de recursos.

La segunda etapa se inició en 1977 y duró hasta los primeros años de la década del 80. En él, la inversión española ha cambiado claramente su destino geográfico y sector de actividad, apoyándose sobre todo en el continente americano, y especialmente para los países de habla española de América Latina. Invertido en la creación de líneas de montaje de automóviles, plantas químicas, industria del papel y también en el establecimiento de las empresas pesqueras.

A partir de los años 1981 y 1982, hubo un cambio en esta tendencia, con la apertura de una tercera fase caracterizada por un crecimiento significativo de las inversiones en el sector financiero, especialmente en los Estados Unidos. Al mismo tiempo disminuyó la importancia absoluta y relativa de las inversiones españolas en América Latina, debido a las dificultades que enfrentan entonces la mayoría de los países del continente. Fue producido, de hecho, durante la *década perdida* de los 80, una disminución significativa en las relaciones económicas entre España y la región.

Si en 1981 las exportaciones españolas con destino a América Latina representaron casi el 11 % del total de las exportaciones españolas en 1990 apenas alcanzó el 4% del total. En paralelo, también la inversión directa española en los países de América Latina - que entre 1950 y 1984 representaba el 43 % de la inversión total directa en el extranjero - se redujo a tan sólo el 10 % del total a finales de 1989.

Con la entrada de España en la Comunidad Económica Europea en 1986, la internacionalización de la empresa de producción española adquirida renovado impulso. A partir ese momento, hubo dos períodos distintos, con características bien marcadas. La primera, que duró hasta mediados de 1991, coincidió con el fuerte crecimiento de la economía española e internacional. En él, recuperado importancia en el área de la comunidad de inversión, que pasó de 30 % del total a finales de 1985 a casi el 70 % en 1989. El importe total invertido en el extranjero llegó a US\$ 7,5 mil millones, y América Latina fueron los responsables por poco más de US\$ 600 millones.

A finales de 1991, se inició un nuevo período, más o menos, va a la crisis argentina de la década de 2000. Debido a la inflexión del ciclo económico y la entrada de la economía española en una fase de estancamiento o incluso un crecimiento negativo, produjo un cambio en la orientación de las inversiones españolas en el exterior, que comenzaron de nuevo a buscar oportunidades de negocio en las áreas más prometedoras circunstancialmente.

Desde entonces, América Latina ha ganado cada vez más importancia para las grandes empresas españolas. El punto de partida fue dada a las inversiones realizadas a mediados de 1991 por las compañías Iberia en Argentina y de Telefónica en Chile. El análisis de los éxitos logrados por la empresa española en la *latino americanización* de su paso en inversiones productivas se debe tomar en un más amplio y teniendo en cuenta el proceso de internacionalización de la IED se produjo en el mundo en los últimos tres decenios perspectiva.

Durante este período, la inversión directa a nivel mundial experimentó un desarrollo espectacular. Datos de la UNCTAD muestran que entre 1970 y 2005, los flujos de inversión han aumentado más del cinco % %. En este proceso, varias fases deben distinguirse. Hasta principios de los años ochenta, el volumen no era muy alto, pero las tasas de crecimiento han tenido una tendencia exponencial.

Desde mediados de los años ochenta y noventa, el flujo empezó a crecer excepcional y sostenido de forma. La unidad de “boom” se debió principalmente a partir de los cuatro últimos años del siglo XX, cuando la inversión creció a un ritmo fenomenal (en 1999, por *e.g.*, la tasa de crecimiento anual alcanzó el sesenta %).

La aceleración de este movimiento internacional del capital tiene sus orígenes en los años 80, en un contexto de liberalización gradual y progresiva de las relaciones económicas mundiales y el fuerte crecimiento económico internacional impulsado en gran medida por el desarrollo tecnológico de la "nueva economía" y la globalización.

Tras el inicio del siglo, la inversión directa comenzó a declinar en términos absolutos y relativos. Entre 2001 y 2005, los flujos de capital y la disminución, pero se mantuvo en niveles muy altos, fueron significativamente inferiores a los registrados a finales de los años noventa.

#### **4.9.1 - El peso de la IED en la economía española**

Desde mediados de los noventa, la proporción de la IED española al PIB comenzó a crecer significativamente. Según el Instituto Nacional de Estadística de España-INI y Registro de Inversiones Extranjeras, en 1995, la IED española llegó a € 5891 millones, con una proporción de IED/ PIB del 1,35 %.

En 2000, el total invertido en el extranjero ascendió a € 60.080.000,000, con una relación IED / PIB del 9,84 % (en 1999, esta proporción era de 9,08 % y el total de la IED española alcanzó 51,3 mil millones de euros). En 2004, cuando se produce una ruptura en este movimiento, la inversión total alcanzó la importante suma de 46.729 millones de euros y el ratio IED/PIB 6,11 %.

El fuerte crecimiento de la economía española después de su entrada en la CEE se convirtió casi de inmediato por lo que el deseo de ganar más protagonismo en la economía internacional. Empresas españolas (especialmente los de los sectores de la banca, las comunicaciones y la energía) entendieron que su supervivencia y su desarrollo futuro pasan por la toma de posiciones fuera de España, y también fuera de Europa.

En la primera fase (1960-1986), el proceso de transnacionalización de las empresas españolas era pobre. A principios de este momento, España era un país menos desarrollados y, en última instancia, un país emergente con alto potencial de crecimiento.

La IED española fue principalmente hacia América Latina (alrededor del 29%) especialmente en el sector manufacturero, seguido por Europa (21%), principalmente en el sector servicios comerciales y financieros. En este paso, el flujo de inversión en el extranjero puede ser descrito como esporádico.

En la segunda (1987-1997), hubo un proceso continuo y creciente transnacionalización y el país de tránsito de un país emergente - durante la primera etapa la integración - la economía avanzada - en la segunda mitad de la década de 1990. Como manifestación de la integración (comercio e inversor) a la Comunidad Europea, empresa española tenía una marcada integración vertical. Por otra parte, (a) el perfil de la empresa española, por su pequeño tamaño, aún se caracteriza por baja intensidad tecnológica y un pequeño crecimiento, (b) el destino de la inversión se relaciona con la proximidad geográfica y cultural y (C) las fuentes de ventajas competitivas se basan en las capacidades una gestión eficaz y comercial. Por lo tanto, Europa recibe el 54% del total IED de España, pero América Latina también recibió un poco más del 9%.

Este proceso continuo y creciente llevó a la tercera fase, a partir de 1998, que puede considerarse como la consolidación del proceso de transnacionalización empresa española, que, según Durán Herrera (2006), fue el escenario de inversiones para el desarrollo ruta [ruta de acceso a inversiones para el desarrollo] de los países emergentes, que no sólo son receptores netos de inversión directa en sectores con mayor capital humano, tecnológico y comercial, sino también adquirir cierta importancia como la impulsión directa, es decir, generando su propia multinacionales.

En cuanto a la orientación geográfica, las empresas españolas han llevado a cabo operaciones en 152 países y territorios, y el objetivo principal en el período considerado fue la Unión Europea de 15 miembros (UE-15) (35,32%), el principal destino en 14 de 21 años período examinado (1986-1992, 1994-1995, 2002-2006), seguido por Estados Unidos de



América (32,3%), el principal destino en siete años (1993 y 1996-2001) (esta última período se corresponde con el período más dinámico de las privatizaciones en Brasil) según el autor arriba.

Para Durán Herrera (2006), los diez principales países de destino de las operaciones internacionales realizadas en orden descendente, fueron: Portugal, EE.UU., México, Francia, Argentina, Brasil, Italia, China, Chile y Alemania. Según los autores del estudio, el hecho de que los países relativamente pequeño, pero con enfoques geográficos o culturales, como Portugal y Chile, respectivamente, son los destinos de las operaciones en el extranjero. Esta es también una tendencia en las empresas de otros países, no es característica única de España (**Tabla 22**).

Según la CEPAL<sup>438</sup> para una serie de 1990-1998, en 1990, del total de la inversión extranjera directa española en América Latina y el Caribe (EE.UU. \$ 1.289 millones), el país que recibió la mayoría de las inversiones fue a Argentina (EE.UU. \$ 136 millones), seguido por Puerto Rico (EE.UU. \$ 111 millones), México (\$ 82 millones) y, más tarde, Brasil (EE.UU. \$ 79 millones). De 1994 a 1998, los países de América Latina y el Caribe se que recibieron más inversión directa de España, en 1996, fue Brasil siendo el mayor receptor de IED en la región. EE.UU. \$ 13.246 millones invirtieron en América Latina y el Caribe en 1998, EE.UU. 6.886 dólares se asignarán a Brasil.

Según la CEPAL<sup>439</sup> (2005), los inversores españoles dirigieron la atención a la América Latina en busca de mercados para los servicios. Esta afirmación la apoya Teoría de DUNNING<sup>440</sup>, el paradigma OLI, porque, como se muestra anteriormente, la importante reestructuración en el que la economía española ahora, después de su integración en la UE y las alianzas hechas, dando lugar a mayor tamaño de negocios de la capacidad y la competitividad, proporcionándoles ventajas de propiedad de los activos estratégicos (O) y las ventajas de internalización (I). Por otro, en primer lugar, como se explica en la sección más adelante, las reformas estructurales aplicadas en Brasil consistió ventajas de localización (L), que los empresarios españoles hicieron pleno uso.

---

<sup>438</sup>COMISIÓN ECONÓMICA PARA AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE - CEPAL. **La inversión extranjera, 2000**. Chile: Naciones Unidas, 2000.

Disponible en:

[http://pdf2.biblioteca.hegoa.efaber.net/ebook/10277/Inversion\\_Extranjera\\_en\\_America\\_Latina\\_y\\_El\\_Caribe\\_2000.pdf](http://pdf2.biblioteca.hegoa.efaber.net/ebook/10277/Inversion_Extranjera_en_America_Latina_y_El_Caribe_2000.pdf). Acceso en: 05/XII/2010.

<sup>439</sup>COMISIÓN ECONÓMICA PARA AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE - CEPAL. *Ob. Cit.*

<sup>440</sup>DUNNING, J. *Op. Cit.*

Dentro de América Latina, Brasil se ha convertido en un destino estratégico de la IED española. Antes de abordar la cuestión, que habla es el proceso de transición a la democracia, ciclos de la integración y la IED en Brasil, abordando también la política directa y lo que facilitó la indirectamente la IED en Brasil, a partir de la década de 1990.

**Tabla 22:** Principales características de las fuentes estadísticas de Inversiones Extranjeras Directas (IED). España.

CARACTERÍSTICAS	BALANZA DE PAGAMENTOS	REGISTRO DE INVERSIONES EXTERIORES (RIE)
<b>Clasificación según la naturaleza de la IDE</b>	Acciones otras participaciones en el capital, lucros reinversionados, financiamiento entre empresas relacionadas, dotaciones hacia sucursales e inmuebles.	Acciones, otras participaciones en el capital y dotaciones hacia sucursales.
<b>Fuentes de informaciones</b>	Registro de transacciones del Banco de España (acciones, otras participaciones en el capital e inmuebles); Registro de préstamos del Banco de España (financiamiento entre empresas relacionadas); Central de Balanzas (lucros); Instituto Nacional de Estadísticas (lucros investidos); Eurostat (lucros).	RIE: declaraciones de los inversionistas residentes o no residentes.
<b>Momento de registro</b>	Criterios de caja, salvo cuando no existe pago en el momento de la transacción.	Criterios de provisión.
<b>Localización geográfica</b>	Primera contrapartida conocida, que en la mayoría de los casos coincide con la del país inversor/destino final.	El IDE del exterior en España: informaciones por país de primera contrapartida y por país del inversor final; en el IDE de España no exterior: información sobre la primera contrapartida.
<b>Localización sectorial</b>	Según el sector de la empresa residente	No IDE del exterior en España: por sector de destino de la empresa participada, que es residente; en el IDE de España no exterior: por sector de destino de la empresa participada y por sector de origen de la empresa residente.

<b>Difusión</b>	Mensual: datos de la Balanza en la página web del Banco de España.  Anual: desagregaciones adicionales en el Informe Anual de la Balanza de Pagos y Posición de Inversiones Internacionales (PII).  Trimestral: datos de la PII.	Mensual y trimestral: na página web del Ministerio de Industria, Turismo y Comercio (MITC) de España.
<b>Serie histórica</b>	Datos desde 1990. Desde 1995 incluyen los lucros reinversionados.	Datos desde 1993.

**Fuente:** Banco de España (BDE, 2007, p. 10/14).

#### **4.10 - Las inversiones españolas y el Programa de Aceleración del Crecimiento (PAC) brasileño**

Después de la retracción observada entre 2000 y 2003 - se produjo porque el enfriamiento general de la IED en los flujos internacionales de ola de la crisis de Asia y de América del Norte del 90 y de las inestabilidades regionales tarde como en Argentina - las inversiones españolas en Brasil otra vez superada € 1000 millones en 2004 (1054 millones).

Tendido, ya que el crecimiento, con una inversión de 1.220 millones de dólares en 2.005 hasta 1513 millones en 2006. El *stock* de la IED española en Brasil a finales de 2006 fue de 29651 millones de dólares. Estos números, más pequeño que los calculados por otras fuentes españolas, hablando en 47,2 mil millones de dólares a finales de 2007.33 hicieron el Brasil, ese año, el segundo destino principal del capital español, con una cuota del 10,87 % del capital de las inversiones realizadas por España en todo el mundo (Argentina fue sede de la existencia de la tercera mayor, 9,61 %).

En el caso brasileño, los primeros años de esta década también fueron problemáticos para la inversión extranjera. El país, sin embargo, menos expuesta que otros, no se le escapó el movimiento cíclico de la retirada de las inversiones españolas. En un primer momento, las empresas españolas, que ya mostraban temerosos respecto a la sobreexposición de su capital invertido en América Latina, también comenzaron a tener miedo sobre la dirección de la situación política de Brasil en vista de la elección de un gobierno de izquierda en Brasil. Pero esos temores se disiparon rápidamente debido al pragmatismo y moderación del presidente Lula, la gestión responsable y el diálogo abierto con los inversores internacionales.

El Sr. José CODERCH PLANAS<sup>441</sup>, Embajador de España en Brasil, en un mensaje publicado en el Anuario Oficial Cámara de Comercio Española en Brasil (2003), declaró que:

[...] la peor crisis de confianza parece ter pasado, no quiere dejar de mencionar la actitud de las empresas españolas durante estos meses difíciles. Durante todo el tiempo que han confirmado su vocación de permanencia y su visión a largo plazo, lo que demuestra de manera inequívoca la confianza que las empresas españolas ponen en el mercado brasileño y en su enorme potencial de crecimiento. No tanto en vano el Gobierno de España y las empresas españolas consideran a Brasil como su socio estratégico en América del Sur. (CODERCH PLANAS, 2002).

<sup>441</sup> CODERCH PLANAS, J. “*La II Cumbre UE-ALC de Madrid: profundizando una asociación estratégica*”, *Carta Internacional*, São Paulo, NUPRI-USP, nº 111, maio, 2002, p.3.

A falta de la confirmación de la hipótesis pesimista de que había sido predicho por una cierta confianza de los inversores en Brasil fue rápidamente recuperado. Durante la visita del presidente Lula a España en julio de 2003, la Confederación Española de Organizaciones Empresariales - (CEOE) con el líder brasileño expresó su satisfacción por la estabilidad del país a través de la continuación de las políticas ortodoxas que se había adoptado por el gobierno anterior. Después de expresar el deseo de permanecer en Brasil, la Confederación Española mencionó que sus únicas preocupaciones eran la estabilidad y la simplificación del marco legal y reglamentario vigente. Con la prueba de que los marcos normativos y su política económica al capital extranjero no se habían visto afectadas por la elección del nuevo gobierno, sino más bien, eran fuente segura de rentabilidad de las empresas, la capital española devueltos el Brasil.

El curso de las inversiones post 2003 es mucho más diversificada sectorialmente que hacerlo en los años noventa. Aunque todavía observar contribuciones sustanciales en el sector eléctrico (Repsol y Gas Natural) , telefonía (teléfono y el teléfono móvil), seguros (Mapfre y Prosegur) y servicios financieros (Tang Capital y Private Equity Fund Darby BBVA) , importantes inversiones en lugar áreas industriales, como partes y componentes de motor (CIE Automotive ) , electrodomésticos (Fagor) , metalurgia (Acerías de Azcoitia y Cosentino), industria química (Iberchem) industria editorial (Grupos Santillana y Planeta) y la pesca (Calvo Conservas ).

El principal motor del nuevo ciclo de la inversión española fue, sin embargo, el Plan de desarrollo acelerado del crecimiento (PAC), presentado por el presidente Lula para españoles con motivo de su visita a Madrid en octubre de 2007.

El viaje del presidente Lula a España con el objetivo de exponer a las empresas locales a las nuevas oportunidades de inversión que ofrece Brasil, especialmente las derivadas de la puntuación de la PAC, por así decirlo, una nueva etapa, un nuevo comienzo en las relaciones económicas bilaterales. Las reacciones de los viajeros de negocios y el Gobierno español, fueron excelentes. *“Vemos grandes perspectivas para la economía brasileña. Brasil es hoy un socio estratégico y privilegiado en España, país de prioridad real en términos de la política comercial. Las principales empresas españolas llegaron a Brasil para quedarse”*, dijo el presidente del Gobierno español, José Luis Rodríguez Zapatero.

Tomás González, presidente de la Cámara de Comercio Brasil - España y luego señaló que las energías renovables y combustibles limpios, así como el área de infraestructura,

transporte y bienes raíces, son los ejes principales de la nueva ola de inversiones españolas en Brasil. Más grande banquero español, y hoy en día gran fan de Brasil, el presidente del Banco Santander, Emilio Botín, hicieron declaraciones resuenan Zapatero, la predicción de un futuro brillante para Brasil.

Francisco Luzón, director de Santander en América Latina, dijo que el susto que el sistema financiero internacional y luego comenzó a tomar la crisis en los mercados hipotecarios de alto riesgo (subprime) señala a un entorno propicio para el Brasil. Según sus cálculos, los inversores internacionales se verían tentados a buscar liquidez segura y de alta por su dinero, atributos que se encuentran en activo alternativo brasileño.

Luzón añadió que Santander financiaría las empresas españolas que quieran invertir en Brasil. El Presidente del Banco Nacional de Desarrollo Económico y Social (BNDES), Luciano COUTINHO<sup>442</sup>, quien se unió a la delegación presidencial que visitó Madrid, expresó la misma opinión que el capital y evaluado en el rastro de papel podrían venir de riesgo para financiar las plantas hidroeléctricas, carreteras, puertos y otras obras de infraestructura propuestos en el Programa de Aceleración del Crecimiento (PAC).

Durante el Seminario en la Alianza Estratégica -Brasil- España, que tuvo lugar en São Paulo en junio de 2005 para presentar la obra *Las relaciones económicas España - Brasil: potenciales, intereses y perspectivas*, Luciano Coutinho volvió a hacer hincapié en la importancia de Brasil de que “*o quanto antes investimentos infraestruturais e em setores industriais intensivos em capital com o objetivo de evitar estrangulamentos de oferta que obstem o crescimento e/ou desatem tensões inflacionárias*”. El presidente del BNDES prevé dos movimientos desde España:

(i) la reactivación de las inversiones de las grandes empresas ya establecidas en el país, que serían financiados por los beneficios obtenidos en las operaciones locales y, residualmente, por los aportes de capital de las madres;

(ii) las inversiones directas en los nuevos sectores / segmentos como la hostelería y el turismo, en especial al por menor, los seguros, los segmentos específicos de capital, la aeronáutica y ferroviaria ciclo de los bienes materiales.

Coutinho agregó que tales movimientos pueden:

(i) incrementar la oferta de energía, equipos y bienes de capital;

<sup>442</sup> COUTINHO, L. *Relações Econômicas Brasil-Espanha: potencial, interesses e perspectivas*. Documento mimeografado, Seminário Aliança Estratégica Brasil-Espanha, São Paulo, junho de 2005.

(ii) contribuir a un acceso universal a las telecomunicaciones, especialmente a través de la banda ancha; y

(iii) con respecto a los servicios financieros, la promoción de desarrollo de los préstamos a largo plazo y/o operaciones de titularización innovadora y capitalización que apoyan las nuevas inversiones en los sectores pertinentes para el crecimiento.

Sin embargo, sería el gobierno de Brasil, de acuerdo con Luciano Coutinho, fortalecer la confianza de los inversores al garantizar la estabilidad institucional y la mejora del marco regulatorio. El presidente del BNDES, dijo, por otra parte, para ver con optimismo la posibilidad de que el aumento de las inversiones brasileñas en España, sobre todo si ve favorecida por una actitud proactiva y acogedora de las autoridades locales. Como sectores en los que las empresas brasileñas pudieron encontrar terreno fértil en España para satisfacer el mercado europeo ampliado, que se enumeran los siguientes: equipo de transporte (autobuses, piezas de aviones), equipos y aparatos eléctricos (motores y transformadores), autopartes, alimentos procesados, joyas y piedras preciosas, perfumes, bebidas, pulpa y papel, artículos para el hogar, servicios de ingeniería y construcción y los segmentos minoristas. Todos estos sectores tienen un alto potencial para generar comercio.

Alfredo Arahetes corrobora la valoración de Luciano Coutinho. Recuerda que el fin de la privatización no alteró la posición de Brasil como el principal destino de las inversiones españolas en América Latina. No ve ninguna razón por qué este flujo sufre interrupción hasta la alta capacidad que se ha demostrado por Brasil para capturar la inversión extranjera directa. Arahetes no tienen ninguna duda, pues, que los españoles a seguir invirtiendo en Brasil, lo que contribuye a la expansión de la infraestructura de abastecimiento y el fortalecimiento del sistema financiero. Ni duda en predecir el aumento del flujo en la dirección opuesta, con España siendo la base para las empresas brasileñas interesadas en la obtención de las rebanadas del mercado común.

El profesor de la Universidad de Comillas señala además las crecientes inversiones españolas en inmuebles - turismo real brasileño, sobre todo en el noreste. En este sentido, además de los grupos hoteleros que expanden sus operaciones en todo el país como Sol Meliá (con el anuncio en 2006 de 14 nuevos hoteles en Brasil), señala que otros parecen concentrar sus actividades en el noreste, como Serhs, que recientemente inauguró el Aquaria Natal Hotel e IBEROSTAR, que anunció la construcción de complejo hotelero en Praia do Forte, Bahía, con una inversión estimada de 312 millones de euros. Nos damos cuenta, lo que aumenta la



movilización de la construcción española del complejo residencial para el verano o segundas residencias en la costa del noreste, un brote de bienes raíces tal vez sin precedentes en la región.

#### **4.11 - Aspectos políticos y económicos de la IED en Brasil: 1995-2012**

En 1990, creó el nuevo punto de inflexión en la política y la economía Brasil. Entre otros cambios, se destacaron la apertura del comercio de gobierno de Fernando Collor de Mello en 1990 y la evolución del papel del Estado en Fernando Henrique Cardoso en 1995, que reunió en su estructura una serie de cambios en la economía del país.

En el siglo XX hubo tres grandes reformas del aparato del Estado que llevó a cambiar las políticas económicas, institucionales y sociales en Brasil. Según Ángela Santana<sup>443</sup> (2002, p. 1) la primera ocurrió en 1936, en el gobierno –“Autoritario y centralizador” - del presidente Getulio Vargas, con la creación de Departamento del Sector Público (DASP), cuando se implantó en Brasil burocracia weberiana, iniciando el Estado empresario con la creación de la Compañía Siderúrgica Nacional (CSN).

El segundo cambio se produjo en 1967 - durante el régimen militar - con el Decreto-Ley 200, cuando se introducen los valores de gestión y desconcentración administrativa en el aparato estatal, para fomentar el desarrollo en Brasil con la creación de negocios y la política de centralización en la Unión. El estado del desarrollo determinaba un Estado empresario-productor, sin embargo, dio como resultado “en debilitamiento de la administración directa, lo que socava su capacidad de la formulación de políticas (Santana, 2002)”.

Más recientemente, en 1995, la aplicación del Plan de Reforma del Estado (Plan Director) estableció las bases de un Estado regulador y promotor del desarrollo, con “la aplicación de modelos organizacional e institucional y la introducción de una cultura de gestión, asociadas a mecanismos que se centran en los valores democráticos como la transparencia, la participación y control social según SANTANA<sup>441</sup>.

La nueva reforma del Estado supuso una profundización de las políticas neoliberales, establecida en Brasil por el presidente Fernando Collor de Mello en 1990, que siguiendo las directrices del Consenso de Washington, con las ideas de la presencia de mínima del Estado en la economía, la desregulación, la liberalización, la apertura por lo económico. Desde entonces,

---

<sup>443</sup>SANTANA, A. *A reforma do estado do Brasil: estratégias e resultados*. 2002. Disponible en: <<http://www.unpan1.un.org/>>. Acceso en: 11/I/2011.

Brasil ha obtenido una nueva oleada de inversión extranjera, en la cual se sitúa la IED española en la segunda mitad de la década de 1990.

## **4.12 - Redemocratización e Integración Regional**

Al igual que España, Brasil también ha comenzado su proceso de reapertura de la política en la década de 1970, que se caracterizó por “milagro” económico de Brasil (1968 - 1973). Sin embargo, por el contrario, sólo en la década de 1980 el país fue redemocratizado en medio de *estagflação*. Según PARAMIO<sup>444</sup> en Brasil, la transición a la democracia duró casi veinte años entre el golpe militar de 1964 y la elección de Tancredo Neves por el Colegio Electoral en 1985. Como se mencionó en el capítulo anterior la democracia en Brasil y España fueron pactos por la transición pero procedente de diferentes puntos de partida y diferentes condiciones institucionales.

### **4.12.1 - El proceso brasileño de redemocratización**

Para BRESSER-PEREIRA<sup>445</sup> se basa la legitimidad del régimen militar en el miedo de la burguesía que se produzca una revolución de izquierda en Brasil y el éxito régimen económico. Como la burguesía perdió su temor a la subversión y no una recesión económica (que revela la incapacidad de la tecno-burocracia acuerdo con el ciclo económico y la misma capacidad de hacer grandes errores cálculo económico), la burguesía se convirtió en contra la nacionalización y en favor del Estado de la ley, la adopción de la ideología capitalista clásica (el liberalismo económico y político), sólo es posible en un régimen democrático. Según el autor, una ruptura con el pacto autoritario en 1977, jugó un papel decisivo para la apertura, ya que la solidez del sistema depende de la alianza militar con la capital sectores industriales y bancarios.

De hecho, en 1977, se graduó de un socialdemócrata participación de la sociedad civil, con independencia de clase y lucha de clases en de apoyo (a), de la democratización (que los intereses de todas las clases), (b) el mantenimiento del capitalismo (de interés para la burguesía) y (c) una distribución de moderados ingresos (lo que importaba a los trabajadores y la izquierda).

<sup>444</sup>PARAMIO, L *Ob. Cit.*

<sup>445</sup>BRESSER-PEREIRA, L.C. *Op. cit.*

La situación política en las elecciones de 1982 se puede estratificar en tres niveles distintos afirman LAMOUNIER & MENEGUELLO<sup>446</sup>: La cuestión de la sucesión presidencial, la negociación de los proyectos de gobierno con el PTB y la movilización popular a favor elecciones directas. Esta movilización llevó a la división posterior de la PDS - la apuesta la intención del gobierno de apoyar a Paulo Maluf para reemplazar al General Figueiredo - que forman el Frente Liberal (*antimalufista*, bajo la dirección de Aureliano Chaves) dispuesto a negociar la transición con la oposición. El PMDB, convencido de que inmediatas elecciones directas no eran viables, creado para apoyar internos Tancredo Neves.

La nueva Constitución de Brasil (1988) mantuvo el sistema presidencial y establece las funciones nuevo estado: para supervisar, promover y planificar la actividad la economía como "agente normativo y regulador" (artículo 173). Por otra parte, entre muchas otras medidas, el gobierno del presidente ya no podía por decreto.

Más tarde, durante la década de 1990, se introdujeron varias enmiendas constitucionales. Entre éstas, hay enmiendas que rompió el monopolio estatal en sectores considerados estratégicos para la economía.

Al principio de su administración en 1990, el presidente Collor de Mello puso en marcha Nuevo Plan de Brasil (conocida como el Plan Collor), entre las principales medidas estaban la extinción "*de varias empresas y la regulación del Plan Programa Nacional de Privatización*" conforme COUTINHO<sup>447</sup>. Con el nuevo plan, las finanzas públicas están parcialmente equilibradas y las reservas extranjeras han aumentado. Sin embargo, el Brasil entró en una profunda recesión. En 1991, fue ejecutado el nuevo plan - el Plan de Collor II - en un intento por estabilizar la inflación, finanzas públicas más equilibradas, privatización de la economía y modernizar el parque industrial, todavía la más que importante medida fue la indexación de la economía.

Sin embargo, de acuerdo con Werner BAER<sup>448</sup> con el fracaso del nuevo plan y acusaciones de corrupción, su gobierno terminó con un proceso de destitución, cuando el presidente, estratégicamente, renunció para evitar la pérdida de sus los derechos políticos. Como el autor, Collor de Mello trató únicamente con la inflación y la modernización

<sup>446</sup>LAMOUNIER, B.; MENEGUELLO, R. *Partidos políticos e consolidação democrática: o caso brasileiro*. São Paulo: Brasiliense, 1986.

<sup>447</sup>COUTINHO, M.T.M. *Privatização e mudança da cultura organizacional*. João Pessoa: Universitária/UFPB, 2002.

<sup>448</sup>BAER, W. *A economia brasileira*. São Paulo: Nobel, 1996.

económica, pero su posición minoritaria en el ámbito la política y la arrogancia obstaculizado su apoyo en el Congreso, lo que necesarios para llevar a cabo algunas reformas estructurales.

Durante la década de 1990, la de Collor de Mello, Fernando Henrique, las reformas orden económico constitucional constituye el camino por el cual gobiernos de Brasil para integrar el país, seguida de la economía internacional. Collor Mello tuvo dificultades para llegar a un acuerdo, el gobierno de Itamar Franco contradictorias y poco claras, pero Fernando Henrique fue el creador de consenso la teoría liberal, alcanzar el éxito relativamente fácil y rápido en las reformas desea, para facilitar la entrada de capital extranjero, las reformas constitucionales y la privatización para GARCÍA CABEZA<sup>449</sup>.

La derogación del artículo 171 de la Constitución de 1988, a través de EMC-6 de 1995, que distingue la empresa brasileña de una empresa brasileña de capital nacional, dar un trato diferenciado a estos últimos, y la nueva redacción de El artículo 170, por la enmienda constitucional 5 (EMC-5), garantizar un "trato favorecida por las pequeñas empresas constituidas bajo las leyes brasileñas y que tiene su sede y administración en el país", dio el mismo trato a empresas que operan en Brasil, ya sean de capital nacional o extranjero, teniendo en cuenta siendo sólo que el concepto de "empresa brasileña, constituida bajo las leyes de Brasil, independientemente de la nacionalidad de su capital (BRASIL, 1995a, s. / p.).

Después del Plan Real (1994), se diseñó e implementó el Plan Maestro de 1995, que refleja la profundización de las políticas neoliberales en Brasil, cuando el entonces hubo una profunda reestructuración de la producción en la economía y una intensa privatización. De acuerdo con Bresser-Pereira (1997, p. 18-20)<sup>450</sup> ha llevado al Estado brasileño a cambiar su forma de gestión y conducción de la política económica con vistas a:

- a) la delimitación de su tamaño, la desregulación, la recuperación y aumento de gobernabilidad (Reforma Administrativa y Reforma política), en síntesis privatización, la publicidad y la contratación externa;
- b) la intervención en las operaciones de mercado;
- c) la superación de la crisis fiscal y la burocracia, así como la redefinición de formas de intervención económica y social;
- d) la idoneidad y la legitimidad de las instituciones políticas para mediar intereses.

<sup>449</sup>GARCIA CABEZA, A. *Ob. Cit.*

<sup>450</sup>BRESSER-PEREIRA, L.C. *Op. cit.*

Con el Plan Maestro, se intensificó una ola de privatizaciones en Brasil. De acuerdo con Hindenburg PIREs<sup>451</sup> las políticas de reestructuración estimulan la participación bancos y entidades financieras extranjeras en Brasil, cuyas consecuencias fueron el incremento en las remesas de utilidades al exterior y la vulnerabilidad de capital financiero interno, debido, entre otros factores, el aumento de la competitividad. Ya para Sydenham Lourenço Neto (2001) una de las consecuencias de la privatización fue la de sustituir el monopolio estatal por el monopolio privado.

#### **4.13 - La integración regional latino-americana**

El proceso político que conduzca a la creación del MERCOSUR se inició en 1985, cuando Brasil y Argentina en el marco de la ALADI, inició las negociaciones comerciales, en el contexto de la democratización de ambos países, y firmado el 30 de noviembre de ese año la Declaración de Iguazú. El 29 de julio de 1986, como resultado de la labor de la Comisión Paritaria se firmó el acta para la integración [del comercio], en los que ambos países se comprometieron a cumplir con los Programa de Integración y Cooperación Económica (ECIP), que tenía por objeto la apertura selectiva de los mercados nacionales y el fomento de la complementariedad de ambas economías, dando continuación a las condiciones de los agentes privados para adaptarse al nuevo entorno económico. Para ello, protocolos sectoriales se establecieron con el fin de integrar a los sectores productivos específicos [este mismo año España se convirtió en parte de la CEE]<sup>452</sup>.

Como resultado de la expansión del comercio según GUIMARÃES<sup>453</sup> el proceso de integración ha evolucionado. El 29 de noviembre de 1988, Brasil y Argentina firmaron el Tratado Integración, Cooperación y Desarrollo (TICD), que ha establecido una dentro de diez años a la creación de un espacio común mediante la eliminación de obstáculos (barreras arancelarias y no arancelarias) y la formulación de políticas conjuntas. En un contexto de reformas económicas basadas en la liberalización del comercio ambos países, el objetivo de TICD el 6 de julio de 1990, se reafirmó en Collor de Mello y Carlos Saúl Menem (presidente de Argentina) con la firma de Ley de Buenos Aires, pero hubo un cambio en la metodología

---

<sup>451</sup> PIREs, H.F. *Liquidações extrajudiciais, privatizações e globalização financeira no Brasil: a crise no setor público financeiro na era do Real*. *Revista Ciência Geográfica*, Bauru, n. 15, 2001. Disponible en: <<http://www.cibergeo.org/artigos/REVCINGEO.pdf>>. Acceso en: 05/III/2011.

<sup>452</sup> PARAMIO, L. *Ob. Cit.*

<sup>453</sup> GUIMARÃES, S.P. *Aspectos econômicos das relações exteriores do Brasil e da Península Ibérica*. São Paulo: FUNAG, 2014.

para crear el mercado común: el tiempo estipulado por el TICS ha reducido - en lugar de diez años, se estipuló la fecha de 31 de diciembre de 1994 para el establecimiento de la misma, en lugar de acuerdos sectoriales, la reducción lineal de aranceles y barreras no arancelarias.

Según Orozimbo MORAES<sup>454</sup> (2003) la integración de Brasil aumentó el tamaño de su mercado uno de los atractivos para la realización de la inversión extranjera directa, de acuerdo con el paradigma ecléctico.

Teniendo en cuenta sólo Brasil, Argentina, Paraguay y Uruguay, según datos de Ministerio de Relaciones Exteriores (MRE, 2009)<sup>455</sup>, la superficie total del MERCOSUR que comprende 11.867 millones de km<sup>2</sup>. En 2008, su población había 240 100 000 habitantes, con una densidad de 20,1 hab. /km<sup>2</sup>. El PIB total a precios corrientes ascendió a 1,939.9 millones de dólares de los EE.UU. y el PIB per cápita también a precios corrientes, \$ 8080. Como el MC (2009), el PIB total del MERCOSUR, Brasil participó con el 81,8%.

En 2008, las exportaciones ascendieron a US\$ 126.505 millones de dólares (71,7% Brasil) y las importaciones de US\$ 111.572 millones de dólares, con exportaciones de Brasil al MERCOSUR fueron US\$ 21.737 millones y las importaciones de MERCOSUR por Brasil a US\$ 14.939 millones (MRE, 2009) confirmando que la integración regional brasileña ha favorecido la IED plasmada por medio de la Teoría de Dunning y Hymer.

#### **4.14 - El Ciclo Reciente de la IED en Brasil**

El economista MORAES<sup>456</sup> (2003) describe el ciclo de la IED en Brasil en cuatro diferentes fases: el proceso de sustitución de importaciones (1914-1967), el “milagro” (1967-1973), los ajustes a la crisis del petróleo (1974-1989), y la fase de la globalización económica en la década de 1990.

En cada etapa, Moraes (2003) analiza el auge de la IED en el punto político de Brasil de vista de la del país anfitrión (Brasil) - Brasil describir las políticas que directa e indirecta favorecido la entrada de IED en el país - y el punto de vista microeconómico de inversores directos (empresas multinacionales), es decir, las decisiones de inversión en el extranjero, basado en el paradigma ecléctico de Dunning.

<sup>454</sup>MORAES, O.J. *Op. Cit.*

<sup>455</sup>MINISTÉRIO DAS RELAÇÕES EXTERIORES - MRE. Departamento de Promoção Comercial: Divisão de Informação Comercial. **Principais indicadores econômicos comerciais do MERCOSUL**. Brasília, fev. 2009. Disponible en: <<http://www.braziltradenet.gov.br/ARQUIVOS/IndicadoresEconomicos/PrincipaisIndeConComMercosul.pdf>>. Acceso en: 04/X/2010.

<sup>456</sup>MORAES, O.J. *Op. Cit.*

El estudio de Moraes también se presentan los resultados de sus análisis econométrico de los determinantes de la IED para varios países y las variables seleccionados, cuya principal conclusión es que el crecimiento económico y expansión de la infraestructura instalada favorable a la IED, mientras que la tasa de la inflación, elevando demasiado los riesgos asociados, la inestabilidad la política y el alto grado de discrecionalidad del gobierno (planes intrínseca autocráticos) deprimen la inversión.

La cuarta fase del clic de la IED en Brasil ha sido ayudada indirectamente por la estabilización económica (como resultado del Plan Real), y la política social. Directamente a la entrada de la IED en el país, contribuyó a la reducción en la regulación de la inversión privada, la integración regional (MERCOSUR) - lo que aumentó la tamaño de los mercados - fusiones y adquisiciones y las privatizaciones.

Para complementar el estudio de Moraes, según la CEPAL<sup>457</sup>, además de iniciativas para ampliar el mercado del Sur (MERCOSUR) y la nueva oportunidades de inversión en sectores específicos tales como los servicios privatizados, el renovado interés de inversores extranjeros en Brasil, desde la década de 1990, se vieron favorecidos también por aumentar la seguridad y la industria del automóvil.

En este último caso, la afluencia de IED se vio favorecido por el MERCOSUR. En parte debido a el compromiso de Brasil y Argentina para compensar el comercio de automóviles entre ellos, lo que obligó a las empresas de mayor producción de piezas y vehículos mantener las plantas de producción en ambos países, tales como Volkswagen, Ford, Fiat, etc.

Sin embargo, la realización de las oportunidades de inversión creadas por restablecimiento de la estabilidad macroeconómica, los cambios de política (eliminación restricciones al capital extranjero la privatización y la liberalización del comercio) y la expansión de mercados sólo fueron posibles debido a los cambios institucionales y legales.

En cuanto a la privatización, la adopción de normas internacionales para instituciones de servicios de utilidad pública, poco a poco, se crearon los organismos reguladores, para establecer una garantía institucional al frente cambios de directrices de política. En cuanto a la propiedad intelectual para proteger marcas y patentes, se ha aprobado el Convenio de París para la Protección de Propiedad Intelectual.

Según Moraes, la estabilización de los precios previstos por el Plan Real, junto con la estabilidad del tipo de cambio, mucho a favor de la planificación dentro de las corporaciones transnacionales. En la década de 1980, la IED se concentró en la tríada EE.UU., la UE y Japón

<sup>457</sup>COMISIÓN ECONÓMICA PARA AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE – CEPAL. *Ob. Cit.*

en 1990, aumentando el *stock* de IED de los países desarrollados (3,6 veces más que en 1980), equiparado al inventario mundial (que creció 3,7 veces en comparación con 1980), mientras que en los países desarrollo el aumento fue ligeramente menor (3,3 veces).

Sin embargo, según el autor, durante la década de 1990, se produjo un cambio: en comparación con 1980, mientras el estoque en los países desarrollados en 1997 ascendió 1,7 veces más que en los países en desarrollo que aumentó en 2,9 veces. En Brasil, sin embargo, en relación con el mundo de valores y los diez primeros países en desarrollo, el estoque de IED en relación a 1980 fue relativamente pequeño: en el país se duplicó, mientras se triplicó en los países en desarrollo.

El Plan Real, después de cinco planes nefasta estabilización desde el Gobierno de Sarney jugó un papel importante en la estabilización macroeconómica de Brasil. Inicialmente el plan fue diseñado para ser ejecutado en tres fases: la primera era promover el ajuste fiscal a través del Programa de Acción Inmediata (PAI), mayo de 1993 y el Fondo de Emergencia Social, febrero de 1994 (el PAI había Fernando Henrique en el Ministerio de Hacienda durante la presidencia de Itamar Franco) y el segundo destinado a la eliminación del componente inercial de la inflación a través de la creación de una norma estable de valor, la Unidad de Valor Real (URV), “*el descargar el tercero dio la unidad de cuenta y reglas establecidas lastrado y emisión de nueva moneda (real) con el fin de garantizar su estabilidad*” para CASTRO<sup>458</sup>.

De hecho, durante el primer gobierno de Fernando Henrique (1995-1998), el Plan Real tuvo éxito en la lucha contra la inflación. Durante los ocho años de su gobierno la inflación fue inferior al 10% en cuatro, según lo medido por el Índice General Precios (IGP) de la Fundación Getulio Vargas (FGV) y seis de ocho, según lo medido por el Índice de Índice de Precios al Consumidor Amplio (IPCA) del IBGE.

El primer gobierno de Fernando Henrique (1995-1998) se caracterizó por una política de tipo de cambio rígido, sino también por la creciente dependencia del financiamiento externo y el desequilibrio fiscal, marcadamente diferentemente de la próxima legislatura (1999-2002), donde el intercambio flotando, el déficit por cuenta corriente se redujo y hubo un fuerte ajuste fiscal afirma GIAMBIAGI<sup>459</sup>.

<sup>458</sup>CASTRO, L.B. “*Privatização, abertura e desindexação: a primeira metade dos anos 90*”. In: GIAMBIAGI, Fabio *et al. Economia brasileira contemporânea*. Rio de Janeiro: Elsevier, 2005. p. 141-165. (6. Reimpressão).

<sup>459</sup>GIAMBIAGI, F. “*Estabilização, reformas e desequilíbrios macroeconômicos: os anos FHC (1995-1998)*”. In: GIAMBIAGI, Fabio *et al. Economia brasileira contemporânea*. Rio de Janeiro: Elsevier, 2005. p. 166-195. (6. Reimpressão).



Según la CEPAL (2005), la aplicación del Plan Real, sobre la base de la paridad, fue posible por el flujo de recursos que reformular las reservas nacionales, resultado de la política monetaria de 1994 (Bolsa de valores de deuda externa), lo que favoreció la entrada de inversiones extranjeras, atraídas por las tasas de interés.

Además, el control de la inflación y las reformas posteriores se han convertido en susceptibles de producir nuevas inversiones productivas. Empresas transnacionales asignado nuevos recursos para ampliar y modernizar sus operaciones y ha iniciado nuevas actividades en Brasil. De estabilización monetaria también abrió la perspectiva de la recuperación de un mercado de gran consumo.

Con la estabilización, para corregir el desequilibrio en el sector público, las deudas del Estado fueron renegociados y había una verdadera guerra para atraer la inversión externa entre los estados que ofrecen incentivos fiscales a las empresas extranjeras.

Según SOUZA<sup>460</sup> el gobierno de Lula fue de cambios y continuidad: los cambios en la diplomacia y la economía, pero la política no en la política financiera. En lo que respecta a la diplomacia, el principal cambio fue una ruptura con el la política de alineamiento automático con los EE.UU. y la reanudación de la tradición de la política sintetizados por San Tiago Dantas en la década de 1960, dando destaque la necesidad de la integración regional - Organización Mundial del Comercio (OMC), el Grupo de los 20, para aplicar el programa independiente y liderando el MERCOSUR, en respuesta a la iniciativa estadounidense para establecimiento del ALCA (que dio lugar a la creación de la Comunidad Sudamericana de Naciones en 2004) - y comenzar a relacionarse con otros países como China, Rusia e India, entre otros.

En cuanto a la economía, suspendió el proceso de privatización, el BNDES ha dejado de financiarla compra de empresas estatales por extranjeros pasando a la financiación de las inversiones de empresas nacionales que recuperó parte del poder que había sido transferido a las agencias reguladoras para el Ministerio de Minas y Energía en el sector energía; y estimuló la producción nacional de petróleo.

En contradicción con la política exterior independiente y los cambios en la economía, a nivel interno, durante la administración de Antonio Palocci, la gestión se mantuvo sujeto a los servicios financieros del FMI y, junto con el Banco Central, se continuó a renovarse los

---

<sup>460</sup>SOUZA, N.A. *Economia brasileira contemporânea: de Getúlio a Lula*. 2. ed. ampl. São Paulo: Atlas, 2008.

acuerdos firmados con el FMI con respecto a las reformas microeconómicas afirma SOUZA<sup>461</sup>. Lo que, según AYLLÓN PINO<sup>462</sup>, fue favorable a la inversión española en Brasil.

En cuanto a la IED, los datos de balanza de pagos elaborados por el BCB (2008) se puede observar la oscilación de la balanza de esta inversión realizada en Brasil entre 1980 y 2007, pero un continuo aumento en términos absolutos entre 1994-2000, con una ligera reducción en 1999 (en el gobierno de Fernando Henrique) y un fuerte descenso en 2003, durante el gobierno de Lula.

En la década de 1980, el año 1986 se presentó el menor saldo neto. En relación a 1980 se produjo una disminución relativa anual del 77,64%, seguido de una elevación, el plazo de dos años, de cerca de 368% y 239% respectivamente. El año 1990 mostró el valor más bajo entre 1990-2007. Desde 1994 hasta 2000, la IED neta fue creciendo, en términos absolutos, después del Plan Real y durante el primer mandato y la mitad del segundo mandato de Fernando Henrique Cardoso como presidente del país. En relación a 2000 en 2001 se produjo una disminución de aproximadamente  $\frac{1}{3}$ , y, en 2002, en el año de elecciones presidenciales en Brasil, debido a las incertidumbres sobre el nuevo representante en la conducción de la nación, la reducción fue mayor, alrededor de la mitad. En 2003, el primer año de gobierno de gobierno de Lula la disminución de este tipo de inversiones fue aún mayor.

Para las inversiones españolas la victoria de Luiz Inácio Lula da Silva en las elecciones presidenciales de 2002 tuvieron un impacto positivo, aunque no fuera secreto que el gobierno de Aznar y los empresarios españoles que se interesaron por invertir en Brasil prefiriesen José Serra (PSBD) como ganador en las elecciones afirma AYLLÓN PINO<sup>463</sup>.

Según Ayllón Pino los primeros pasos del Presidente Lula fueron disipar los temores y las dudas que existían en algunos círculos políticos sobre la conformación de un eje en América Latina, que tendría su eje principal en Brasilia, como el nombramiento de Antonio Palocci y Henrique Meirelles, de conducir la política económica de manera ortodoxa y la ratificación de cumplir los compromisos con el FMI y los acreedores internacionales del país.

#### **4.15 - Reformas Liberales en Brasil**

---

<sup>461</sup>SOUZA, N.A. *Ob. Cit.*

<sup>462</sup> AYLLÓN PINO, B. **Las relaciones entre Brasil y España ponderadas desde la perspectiva de la política exterior brasileña (1979-2000)**. 2004. 635 f. Tesis Doctoral - Universidad Complutense de Madrid. Disponible en: <<http://eprints.ucm.es/5309/1/ucm-t27854.pdf>>. Madrid, 2004. Acceso en: 15 mar. 2011.

<sup>463</sup> AYLLÓN PINO, B. **Las relaciones entre Brasil y España ponderadas desde la perspectiva de la política exterior brasileña (1979-2000)**. 2004. 635 f. Tesis Doctoral - Universidad Complutense de Madrid. Disponible en: <<http://eprints.ucm.es/5309/1/ucm-t27854.pdf>>. Madrid, 2004. Acceso en: 15 mar. 2011.

Lavinia CASTRO<sup>464</sup> afirma que Collor de Mello en 1990 presentó una ruptura en el modelo brasileño de desarrollo económico, caracterizado por la presencia del Estado y de alta protección arancelaria. En el día de su toma de posesión en Presidencia de la República (15 de marzo) puso en marcha el Plan Collor (I) reintroducir el crucero como estándar de congelación de los precios monetarios de bienes y los servicios, el aumento de las colecciones, entre otras medidas, y la promoción de principios reformas estructurales con el PICE, destinadas a la liberalización del comercio y privatización en el país.

Como García<sup>465</sup> (2004, p. 138) entre 1996 y 2000, la IED representó el aproximadamente el 30% en las privatizaciones llevadas a cabo en Brasil. En sus palabras, “*las privatizaciones para el período fueron los “imán” que llevó a esta cantidad de capital*”. También afirma que las razones de la política de atracción de la IED en Brasil del 1995 se derivó de la expectativa de Henrique Fernando en relación con el capital extranjero, que puede ser condensada en tres problemas específicos: (a) empeoramiento de las cuentas externas; (b) la financiación de las cuentas públicas, y (c) un desempeño mediocre y deslucido de la economía brasileña.

La participación de Fernando Henrique en la liberalización de la economía brasileña estimuló a la adopción de reformas en la década de 1990, en materias que presidentes anteriores no habían tenido éxito. Un factor más fue el Congreso, “así, entre otros, su alineación con el liberalismo, cuyo lema en sus discursos eran la globalización, presentado como una “fuerza irresistible” aprovechándose de expresión similar a la del Consenso de Washington”, desde el principio de los años 1990 (García, 2004, p. 71/83).

Datos del BCB<sup>466</sup> (1998, 2008, 2009), producidos de acuerdo al Censo 1995, 2000 y 2005, se puede comprobar la importancia creciente de las inversiones españolas entre los 15 mayores inversores directos en Brasil. De 13º posición en 1995, España se elevó a un 2º puesto en el año 2000, sólo por detrás de los EE.UU., y seguido por los Países Bajos. En 2005, se desaceleró el crecimiento más visible de las inversiones españolas, pero se destacó como la 3º inversionista directo más grande en Brasil, la inversión de una posición con los Países Bajos, que ha invertido más en Brasil, con los EE.UU. y España, entre 2000 y 2005.

El 29 de junio de 2009, de acuerdo con la Cámara Oficial Española de Comercio en Brasil, apud MORAES, habían 306 empresas españolas (o *joint venture*) que se asentaron en el territorio brasileño en varias actividades de los sectores económicos del país (primario,

<sup>464</sup>CASTRO, L.B. *Ob. Cit.*

<sup>465</sup>GARCIA CABEZA, A. *Ob. Cit.*

<sup>466</sup>BANCO CENTRAL DO BRASIL – BCB. *Ob. Cit.*

secundario y terciario). En esta perspectiva, la presencia de la inversión española en Brasil es el tema de la siguiente sección.

Así, según GILPIN<sup>467</sup>, se verifica una nueva fase de acumulación capitalista, en la cual la internacionalización de la producción de bienes y servicios, integraciones regionales/sub-regionales, desreglamentaciones y liberalizaciones han sido su faz más visible, comúnmente en la forma de inversión extranjera directa (IED), inversiones estas realizadas por grandes corporaciones, las multinacionales o transnacionales. Como en la mayoría de los países en desarrollo, en los últimos 30 años la IED se ha convertido en uno de los pilares fundamentales para el crecimiento de la economía brasileña. Ya desde finales de la década de los 80 Brasil ha atraído importantes volúmenes de IED, contribuyendo a la competitividad de la economía y aportando no sólo recursos y la apertura de nuevos mercados, sino también mayor desarrollo tecnológico y conocimientos especializados - aunque en niveles menores según ÁLVAREZ<sup>468</sup>.

Durante este período, este flujo era principalmente británico y estaba dirigido a los sectores vinculados directamente o indirectamente con el negocio del café según CASTRO<sup>469</sup>. En el período entre finales de los 30 y principios del XX, se produjo una importante diversificación de la IED, especialmente en este contexto, y la producción de los servicios distribución de electricidad.

Después de la Segunda Guerra Mundial, la inversión extranjera se comenzó a dirigir a la industria, especialmente en mediados de los años 50, cuando las empresas internacionales extranjeras se habían convertido en parte constitutiva de la estructura industrial brasileña, tomando la delantera en varios sectores. Este período se caracterizó por la combinación de la política liberal de entrada de capital extranjero y la protección del mercado interno a través de los elevados aranceles y barreras no arancelarias a las importaciones. Este hecho resulta motivador de la entrada de IED hacia la industria, principalmente las industrias que podrían incrementar su Formación Bruta de Capital Fijo (FBCF).

Las empresas transnacionales han desempeñado un papel importante en este proceso de transformación. A su vez, la inestabilidad de la economía brasileña y el bajo crecimiento económico observado en los años 80 influyeron negativamente sobre la entrada de la inversión extranjera. Tanto las empresas transnacionales, como las nacionales de las grandes

<sup>467</sup> GILPIN, R. *A Economia Política das Relações Internacionais*. Rio de Janeiro: Editora Elsevier-Campus, Rio de Janeiro, 2002.

<sup>468</sup> ÁLVAREZ, R. *Inversión Extranjera Directa en Chile y su Impacto sobre la Productividad*. Santiago de Chile: Depto. de Economía. Universidad de Chile, 2002.

<sup>469</sup> CASTRO, A.C. *As empresas estrangeiras no Brasil, 1860-1913*. Rio de Janeiro: Zahar. 1979.

empresas industriales, comenzaron a poner en práctica estrategias defensivas. Esto dio lugar a la búsqueda de la reducción en el grado de endeudamiento y preservación de la rentabilidad, tanto al elevar los márgenes de y por incremento de los ingresos no operacionales mediante la diversificación de la cartera en activos financieros, en particular de valores emitidos por el gobierno. Esta guía se produjo a expensas de las estrategias industriales y la expansión de la capacidad innovaciones tecnológicas y organizacionales según BIELSCHOWSKY<sup>470</sup>.

Desde los años 90, hay una recuperación significativa de la inversión extranjera, sobre todo después del Plan Real en julio de 1994. Es interesante observar que la entrada de la IED en esta década estuvo estrechamente relacionado con los procesos de privatización y fusión de empresas en Brasil. La política de privatización, que fue un imán para los flujos de inversión internacionales, implicaba una intensa elevación del grado de desnacionalización de la mayoría de los sectores de economía, generando una discusión general sobre los efectos de esta política.

Las preguntas relacionadas a los impactos del proceso de internacionalización de la economía brasileña, especialmente los relacionados con la desnacionalización acelerada, la debilidad en la balanza de transacciones corrientes y el predominio de las fusiones y adquisiciones, llevó a un intenso debate en durante los 90 años. Existe una amplia literatura que trata de medir los efectos de flujos de inversión directa en las economías receptoras (privatización, desnacionalización, programa de estabilización con la paridad, desventajas competitivas y, sin embargo para abrir el comercio) según los investigadores MOREIRA<sup>471</sup>, SARTI & LAPLANI<sup>472</sup> y NONNENBERG<sup>473</sup>.

Frecuentemente, España está entre los mayores inversores externos mundiales y es un de los principales países con inversiones en Brasil después de EEUU indica AYLLÓN PINO<sup>474</sup>

---

<sup>470</sup> BIELSCHOWSKY, R. *Transnational corporations and the manufacturing sector in Brazil, high-level symposium on the contribution of transnational corporations to growth and development*. Santiago: Latin America and the Caribbean/ECLAT, 1992.

<sup>471</sup> MOREIRA, M.M. *Industrialization, trade and market failures: the role of government intervention in Brazil and South Korea*. London: MacMillan Press, 1995. MOREIRA, M.M. *Estrangeiros em uma economia aberta: impactos recentes sobre produtividade, concentração e comércio exterior*. Rio de Janeiro: BNDES, 1999. (Texto para discussão, 67).

<sup>472</sup> SARTI, F.; LAPLANE, M. *Investimento direto estrangeiro e a internacionalização da economia brasileira nos anos 92*. In: LAPLANE, M.; COUTINHO, L.; HIRATULKA, C. (org.). *Internacionalização e desenvolvimento da indústria no Brasil*. São Paulo: UNESP; Campinas: Instituto de Economia da UNICAMP, 2003.

<sup>473</sup> NONNENBERG, M.J. *Determinantes dos investimentos externos e impactos das empresas multinacionais no Brasil: as décadas de 1970 e 1990*. Brasília: IPEA, 2003. (Texto para discussão, 969).

<sup>474</sup> AYLLÓN PINO, Bruno. *As relações Brasil-Espanha na perspectiva da política externa brasileira (1945-2005)*. São Paulo: Emblema, 2006.

y CARRASCO<sup>475</sup>, mismo diante de la crisis de 2009 sus aportes continúan siendo elevados, todavía estables principalmente debido a los reaportes de sus ganancias obtenidas en Brasil. Actualmente, la IED directa española ha sufrido una reducción en términos de Formación Bruta de Capital Fijo (FBCF) alrededor de 11,2% en Brasil desde su intensificación en el siglo pasado conforme indica BCB<sup>476</sup>.

Esto implica en un dinamismo creciente entre las regiones y subregiones que están siendo directamente afectadas por los flujos de capitales de inversión, en este caso Latinoamérica, en general, y Brasil, en particular. Las ganancias de la inversión de España en Brasil, así como de EEUU señala el autor, contribuyeron y contribuyen para incrementar el nivel de desarrollo industrial, político e de innovación de las industrias locales elevando el nivel de bienestar de la población de forma general.

La integración de España a la Comunidad Económica Europea (CEE), en 1986, fue un paso decisivo para la expansión de la IED española hacia el exterior, las políticas económicas de ambos países favorecieron la salida, en España, y la entrada, en Brasil, de la IED española y este flujo de capital viene tomando importancia tanto en España como en Brasil en los ámbitos políticos y económicos conforme BAUMANN<sup>477</sup>.

#### **4.16 - La IED de España en Brasil**

La mayoría de las inversiones españolas que entran en Brasil desde la llegada Fernando Henrique Cardoso a la presidencia del país a mediados de la década de 1990, fueron atraídas por las oportunidades de compra o participación en el proceso de privatización en Brasil.

Como ya se dijo, Brasil se ha convertido en un destino estratégico para la IED española. En la línea del paradigma ecléctico de Dunning (1988, 2005), en Brasil, las empresas españolas que buscan nuevos mercados, favorecida por las ventajas de propiedad de los activos (intangibles, principalmente) y la internalización ventajas, construidos después de los profundos cambios políticos y económicos desde la la integración de España a la UE, en particular en el Gobierno de Felipe González, el cambio en la política exterior española respecto a América Latina - dar prioridad a las relaciones económica, que fue seguida por el gobierno

<sup>475</sup> CARRASCO. R.: **Los beneficios de la libertad económica en el contexto de las relaciones internacionales.** Editorial de la Universidad Autónoma de Madrid (UAM), Madrid, 2006. Disponible en la Biblioteca Virtual de la URJC [www.urjc.es/biblioteca]. Visitado en 14/10/2010.

<sup>476</sup> BCB – BANCO CENTRAL DE BRASIL. *Censo de capitais estrangeiros.* Disponible en <<http://www.bcb.gov.br/rex/ied/port/ingressos/htms/index3.asp?idpai=INVED>>. Acceso em 27/VI/2015.

<sup>477</sup> BAUMANN, R. *Op. cit.*.

de Aznar, entonces, a una menor medida, Zapatero - y de la aplicación del Plan de Modernización de 1996 en el gobierno de Aznar.

En Brasil, a su vez, produjo con las reformas liberales en el gobierno de Fernando Henrique, después del Plan Real (reforma económica) y el Plan Director (reforma del Estado), cambiar el modelo de desarrollo económico nacional, se produjeron ventajas de localización (a través de políticas directas e indirectas que favorecen la IED en la economía brasileña), de nuevo haciendo el país atractivo para capital extranjero, después de la década perdida de 1980, que creó, proporcionando así una oportunidad que las empresas españolas han podido disfrutar.

En este contexto, la IED española se caracterizó también como un vector de transformación de las relaciones entre Brasil y España.

#### **4.16.1 - Las Relaciones Brasil-España: la IED española como vector de cambio**

Conforme AYLLÓN PINO<sup>478</sup> la visita del Rey Juan Carlos I de Brasil en 1983 y la política exterior española de Felipe González a América Latina, asociados a reformas de las políticas implementadas en Brasil, a partir de 1984 – inspirada admiración por la transición a la democracia en España - se inició el proceso historia de la superación de la indiferencia y la falta de pertinencia en las relaciones entre Brasil y España. Felipe González también visitó Brasil en 1987, cuando, en el país, para discutir la nueva Constitución.

La entrada de España y Portugal en la CEE en 1986, fue otro momento clave en las relaciones hispano-brasileñas. Estos dos países, según el autor, entró en la CEE con su llamado a servir como enlace entre Europa y América del Latina ambos individualmente ya través de los bloques en este caso, para llegar a acuerdos la cooperación y el libre comercio, a pesar de la diferencia en el nivel de integración (UE, un mercado común, el Mercosur, una unión aduanera).

Durante la década de 1990, la intensificación de los contactos políticos, con frecuentes visitas de los presidentes de Brasil y las Comunidades Autónomas de los gobernadores de Brasil a España para promocionar sus estados y fomentar la participación española en sus procesos de privatización afirma AYLLÓN PINO.

El autor (2004) establece que la parte española en numerosas ocasiones en la nueva fase de las relaciones de España con Brasil los verdaderos protagonistas son los empresarios

---

<sup>478</sup>AYLLÓN PINO, B. *Ob. Cit.*

españoles que el gobierno, dado que la política exterior de España a América Latina, en el primer término del gobierno de Aznar, se volvió a logros más concretos y no hay un diseño estratégico para el caso de Brasil.

La Confederación Española de Organizaciones Empresariales (CEOE), conforme Sanahuja<sup>479</sup> (2003), fue un elemento clave que acercó las comunidades empresariales de los dos países con los objetivos de:

- a) transmitir las demandas concretas de la clase política para el retiro de obstáculos que impedían la entrada de las inversiones españolas en Brasil;
- b) proporcionar un clima favorable de entendimiento en la búsqueda de oportunidades en numerosos seminarios y reuniones de negocios Hispano-Brasileños a la conclusión de acuerdos y la diversificación de contactos;
- c) establecer acuerdos de cooperación entre sus organizaciones asociadas en Brasil, el mantenimiento de centros de negocios en Brasil para detectar oportunidades de negocio, consulta y preparación de la información, difundir entre los empresarios brasileños las posibilidades de mercado español;
- d) demostrar el claro apoyo de los hombres de negocios estratégicos españoles para desarrollo del Plan Real y los esfuerzos de los empresarios brasileños para adaptarse a la nueva realidad, confiando en Brasil, pese a la crisis financiero de 1999;
- e) formar en su sede un centro de referencia de y para las frecuentes visitas de los miembros de gobierno, gobernadores de los estados brasileños y empresarios para el fomento cada vez más sólido de los contactos entre los agentes económicos que permiten el desarrollo de la confianza mutua que se refleja en el vertiginoso crecimiento de las asociaciones y las transacciones entre empresas brasileñas y españolas.

AYLLÓN PINO<sup>480</sup>, sin dejar de lado el papel de la política-diplomática, afirma que la verdadera transformación en las relaciones hispano-brasileño se produce a través de también a la visión estratégica de la élite empresarial española, que identificó la grandes oportunidades de negocio en Brasil con la privatización.

---

<sup>479</sup>SANAHUJA, J.A. *Ob. Cit.*

<sup>480</sup>AYLLÓN PINO, B. **Las relaciones entre Brasil y España ponderadas desde la perspectiva de la política exterior brasileña (1979-2000)**. 2004. 635 f. Tesis Doctoral - Universidad Complutense de Madrid. Disponible en: <<http://eprints.ucm.es/5309/1/ucm-t27854.pdf>>. Madrid, 2004. Acceso en: 15 mar. 2011.



Del lado de Brasil la participación de Fernando Henrique fue esencial. Entre los años 1995 -2000 se realizaron visitas funcionales, con el objetivo de ofrecer un nivel cada vez mayor de consulta y ayudar a identificar áreas generales de conocimiento y nuevos campos para la cooperación. En consecuencia, muchas reuniones se celebraron entre Fernando Henrique y los presidentes del Gobierno español, en un contexto estrictamente bilateral (visitas bilaterales de Felipe González y Aznar a Brasil o de Fernando Henrique a España) y Cumbres Iberoamericanas multilaterales (Cumbres Unión Europea-América Latina y El Caribe), donde los líderes de ambos países están prodigando en conversaciones y mini cumbres paralelas según AYLÓN PINO.

Hasta la década de 1950, España era un país básicamente agrícola y con bajo nivel de desarrollo según ALONSO<sup>481</sup>. Sorprendentemente, a partir de 1997, España, antes receptora líquida, tornase exportadora líquida de IED, siendo que Brasil se configura como destino estratégico para este tipo de inversión conforme señala AYLÓN PINO<sup>482</sup>.

Otro aspecto a destacar, es que un número considerable de los trabajos existentes hasta la fecha han confiado en una única o en unas pocas teorías explicativas.

Aunque es cierto que cada teoría puede de manera individualizada realizar notables aportaciones, no menos cierto es que cada una de estas teorías sólo proporciona una visión parcial con respecto a los factores esenciales que podría considerar la dirección de las empresas multinacionales en la elección del país de destino de la IED. En este sentido, pensamos que este trabajo, de naturaleza ecléctica, posibilita abarcar una mayor diversidad de factores, lo que dejaría a un lado las posibles limitaciones asociadas a la explicación de un determinado fenómeno empresarial cuando se toma como referencia una única teoría.

Las teorías de la inversión extranjera directa se pueden dividir en microeconómicas (organización industrial) y macroeconómicas (coste del capital), sin embargo dicha división no resulta del todo satisfactoria, debido a que no existe una frontera nítida entre la microeconomía y la macroeconomía, por lo que las diversas teorías de la inversión extranjera directa contienen tantos elementos micro como macroeconómicos.

No obstante y pese a esta discrepancia, para los fines que este documento se ocupa, esta clasificación no presenta problema. La literatura que utiliza el enfoque microeconómico se centra en imperfecciones de mercado, decisiones de las empresas multinacionales con miras a expandir su poder monopólico, superioridad de producto, ventaja de costos y

<sup>481</sup> ALONSO, J.A. **Lecciones sobre economía mundial**. Madrid: Editorial Thomson Cívitas, 4º edición, 2009.

<sup>482</sup>AYLÓN PINO, B.. *Op. cit.*.

tecnológica, y economías de escala, I+D, entre otros.

Para el caso macro, generalmente los estudios se centran en la depreciación del tipo de cambio, bajo a óptica de que reduce los costos de producción y de inversión en el país anfitrión facilitando a las empresas foráneas el financiamiento de la inversión y la adquisición de bienes intermedios a bajo costo relativo según RAZIN<sup>483</sup>. De hecho, este trabajo confía en el enfoque de la Trayectoria de Desarrollo de la IED, de carácter ecléctico ya que tiene en cuenta elementos procedentes de diferentes enfoques teóricos al explicar los principales factores determinantes de la elección del país de destino de la IED apuntan NARULA, DUNNING-NARULA y NARULA-DUNNING<sup>484</sup>.

#### **4.16.2 - La IED de España en Brasil: 1995-2012**

Como se explica en España los flujos de IED recibidos y realizados en el extranjero aumentó lentamente desde mediados de 1960, del Plan de Estabilización de 1959 hasta mediados de 1970 continua siendo una proposición multidimensionada.

Pero fue a partir de mediados de la década de 1990 que la IED realizada en español en el exterior mostraron un incremento constante hasta el año 2000, especialmente después de 1997 (MRE, 2012)<sup>485</sup>. En 1995, la inversión española en el exterior ascendió a € 29.410 millones, en 2008, ya ascendía a 30.819 millones, y en 2007 ya había alcanzado la cifra de € 91.109 millones. Hasta principios de la década de 1990, la IED española en Brasil era modesto, en comparación con importancia de los países de América Latina. Sólo desde 1996, el volumen de inversión en Brasil ha ganado importancia para la región (y el resto del Mundial), cuando las empresas Españolas, impulsado por la privatización, dirigió la atención al país entre las inversiones realizadas en la región, un volumen de inversión de 79 millones (6,1% en comparación con el total invertido en América Latina y el Caribe).

<sup>483</sup> RAZIN, A. “*FDI Flows and domestic investment: Overview*”. Prepared for CES-Ifo Studies. Pág. 1-12, 2002.

<sup>484</sup> NARULA, R. “*Technology, international business and Porter’s diamond: synthesising a dynamic competitive development model*”. *Management International Review*, vol. 33, nº 1, pág. 85-107, 1993. NARULA, R. *Multinational Investment and Economic Structure. Globalisation and Competitiveness*. London and New York: Routledge, 1996. DUNNING, J. H.; NARULA, R. “*The Investment Development Path Revisited: Some Emerging Issues*”. In: DUNNING, J.H. & NARULA, R. (eds.), *Foreign Direct Investment and Governments*, Londres: Routledge, pág. 1-4, 1996. NARULA, R. & DUNNING, J. H. “*Industrial development, globalization and multinational enterprises: new realities for developing countries*”. Oxford: Oxford Development Studies, vol. 28, nº 2, pág. 141-167, 2000.

<sup>485</sup> MINISTERIO DE RELAÇÕES EXTERIORES(MRE). *Informe Comercial*, Brasília, 2012.

En 1990, la IED española en Brasil ascendió a 6,886 mil millones dólares EE.UU. en 1998 superando ampliamente las inversiones realizadas en Argentina (1.425 mil millones dólares EE.UU.). Según ARAHUETES Y HIRATUKA<sup>486</sup> el volumen de la inversión española en Brasil ha sido menos que las inversiones realizadas en América Latina, los sectores preferidos económico de Brasil también fueron diferentes para el conjunto de América Latina. En Brasil, el destino de la inversión española se concentró en los sectores de alimentos, bebidas y tabaco; productos metálicos, materiales eléctricos y electrónicos, partes y componentes para industria del automóvil. El sector de servicios tuvo poca relevancia, destacan ligeramente las inversiones en actividades comerciales.

En 1995, la participación de la IED española (alrededor de EE.UU. \$ 251 millones) en acciones total de la IED en Brasil (unos 41.696 mil millones dólares EE.UU.) - como el CCE 1995 (Tabla 8) - no alcanzó el 1% y se debió principalmente concentrada en las actividades industriales (aproximadamente 0,5% sobre el total neto), especialmente la fabricación de materiales y dispositivos electrónicos y equipo - EE.UU. 106,223 millones dólares, o 13,52% del stock total de IED en Brasil esta actividad (EE.UU. 785,416 millones dólares) - y la preparación de cueros y fabricación de productos de cuero (3,12%). En comparación con la población total, la participación española esta actividad fue prácticamente nula (BCB, 1998)<sup>487</sup>.

Teniendo en cuenta la participación relativa de las empresas españolas en el saldo total por sectores, según lo registrado por CCE 1995, el sector de la agricultura, la ganadería y la minería española IED representó sólo el 0,05% (\$ 500 mil en comparación con el total de 924,989 millones dólares EE.UU.) y el Terciario, un 0,33% (MRE, 2012)<sup>488</sup>. En el sector primario destaque fue la extracción de minerales no metálicos (EE.UU. \$ 335 000) y el sector deservicios, seguros y fondos de pensiones privados (EE.UU. \$ 12777000).

En 2000, el Censo registró un cambio significativo tanto en volumen como en la orientación sectorial de la IED española en Brasil. La participación de la inversión española en el estoque total de IED en Brasil ascendió a 11,89% frente al 0,60% registrados anteriormente - aproximadamente EE.UU. \$ 12.253 millones del total de \$ 103 mil millones.

---

<sup>486</sup> ARAHUETES, A.; HIRATUKA, C. **Relaciones Económicas entre España y Brasil/Relações econômicas entre Brasil e Espanha**. Real Instituto Elcano, 2007. Disponible en: <[http://www.realinstitutoelcano.org/publicaciones/libros/Arahuetes-Hiratuka\\_Relaciones\\_Espana\\_Brasil.pdf](http://www.realinstitutoelcano.org/publicaciones/libros/Arahuetes-Hiratuka_Relaciones_Espana_Brasil.pdf)>. Madrid, 2007. Acceso en: 28 ene. 2011.

<sup>487</sup> BANCO CENTRAL DO BRASIL (BCB). **Censo de capitais estrangeiros**. Disponible en: <<http://www.bc.gov.br>>. Acceso en: 24 ago. 2014.

<sup>488</sup> MINISTERIO DE RELAÇÕES EXTERIORES(MRE). **Informe Comercial**, Brasília, 2012.

El estoque de la IED española en el sector industrial aumentó a 2,83% en la inversión total en este sector, sobre todo ahora a las actividades de edición, artes gráficas y reproducción de soportes grabados (19,83%) y la pulpa, papel y productos de papel (11,19%). En el sector primario, el aumento fue de 0.55 puntos porcentaje (0,60%), que ahora estaba en la extracción de minerales metálicos (13,472 millones dólares EE.UU.), 2.25%, en comparación con la población total en sus respectivos sectores.

El sector terciario, a su vez, resultó ser la más atractiva para la inversión las empresas españolas en Brasil, cuya participación en el estoque total de IED en Brasil alcanzó 17,09%, sobre todo en los servicios de las actividades auxiliares intermediación financiera (42,73%), correos y telecomunicaciones (31,63%) electricidad, gas y agua caliente (20,71%), intermediación financiera – excluyendo de seguros y planes de pensiones - (19,57%), los seguros y los fondos privados de pensiones (18,63%), servicios captura, procesamiento y distribución de agua (10,01%) y construcción (8,44%) considerando sólo la población total de estas actividades.

Como ARAHUETES & HIRATUKA<sup>489</sup>, entre 1996 y 2000, la expansión de la IED Españoles en Brasil comenzó con la intermediación financiera, seguida de la privatización Industria de las Telecomunicaciones (1997, 1998 y 1999), y la IED Telefónica acompañada de la privatización en el sector de la electricidad (que atrajo inversiones de Endesa, Iberdrola y Unión Fenosa) y la adquisición de SCH entonces BANESPA (en 2000).

El Endesa, por *e.g.*, la mayor de la compañía eléctrica en España, compró las principales industrias del mercado privado de electricidad en América del Sur"(ENDESA BRASIL, 2010, s. / p.) incluso con la participación del Estado español en su estructura de propiedad, hizo un proceso de contratación intensiva.

En Brasil (ENDESA BRASIL, 2009, s. / p.)<sup>490</sup>:

[...] iniciou suas operações no país em 1996 com a aquisição do controle da Ampla, então denominada Companhia de Eletricidade do Rio de Janeiro (Cerj), durante leilão de privatização. No ano seguinte, a empresa adquiriu a maior parte do capital da Centrais Elétricas Cachoeira Dourada, conhecida atualmente como Endesa Cachoeira. Naquele mesmo ano, foi

<sup>489</sup> ARAHUETES, A.; HIRATUKA, C. **Relaciones Económicas entre España y Brasil/Relações econômicas entre Brasil e Espanha**. Real Instituto Elcano, 2007. Disponible en:

<[http://www.realinstitutoelcano.org/publicaciones/libros/Arahuetes-Hiratuka\\_Relaciones\\_Espana\\_Brasil.pdf](http://www.realinstitutoelcano.org/publicaciones/libros/Arahuetes-Hiratuka_Relaciones_Espana_Brasil.pdf)>. Madrid, 2007. Acceso en: 28 ene. 2011.

<sup>490</sup>ENDESA

BRASIL.

**História.**

Disponível

em:

<http://www.endesabrasil.com.br/Default.aspx?id=43&strLang=pt>>. Acesso em: 01 abr. 2009. No paginado.

fundada a Companhia de Interconexão Energética, Endesa Cien, que visava facilitar o comércio de energia entre Brasil e Argentina. O crescimento das operações da Endesa no Brasil possibilitou a compra, em 1998, da Coelce, distribuidora de energia do Estado do Ceará. (ENDESA BRASIL, 2009, s. / p.)

Portugal Telecom adquirió la empresa Telesp Celular, dando al gobierno 3588 millones de reales brasileños (GARCÍA, 2004). Telefónica de España, además de la Tele Sudeste Celular y Tele Leste Celular, recogió el más grande línea de la compañía telefónica en Brasil - Telesp -, el gasto en el negocio de 5,7 millones de dólares - 64% más que el precio mínimo (DIEGUEZ FRANCIA, 1998, s. / p.)<sup>491</sup>. Como el presidente de Telefónica de España, Juan Villalonga, conforme DIEGUEZ FRANCIA, quedaron con su “*joya de la corona*”.

En el sector de las telecomunicaciones, según García (2004), el gobierno brasileño ganó 22,058,000,000 de dólares, con la privatización de 12 empresas TELEBRAS en una subasta celebrada en la Bolsa de Valores de Río de Janeiro, 29 Julio de 1998. Como afirma GARCÍA<sup>492</sup>, cuatro compañías fueron adquiridas por consorcios extranjeros, seis empresas fueron adquiridas por empresas nacionales y externos, y los otros dos de los doce que fueron a subasta fueron adquiridos por los grupos puramente nacional.

Para los datos presentados, parece que la suma de las inversiones de Portugal Telecom y Telefónica de España fue mucho mayor (9288 millones de dólares) que el las inversiones de grupos extranjeros combinados.

A su vez, la adquisición por Banco Santander Banespa, por 3700 millones dólares, fue la mayor operación de compra realizada en el sector bancario brasileño.

Sin embargo, a diferencia del caso de las telecomunicaciones, el banco español entró en un mercado altamente competitivo debido a la reorganización llevada a cabo en el sector por los PROES y PROER conforme ARAHUETES Y HIRATUKA<sup>493</sup>.

Como Ayllón Pino (2004), los grupos nacionales (Banco de Brasil, Itaú, Bradesco, Unibanco), grupos extranjeros como el Sudameris, HSBC, Banco de Boston, entidades de Bank of America, y regionales se han consolidado ya en el país.

<sup>491</sup> DIEGUEZ FRANÇA, R. *22 bi no bolso: num leilão perfeito, o governo consegue quase o dobro do que valiam as suas ações da Telebrás*. *Revista VEJA*, 05 ago. 1998. Versión Online. Disponible en: <[http://veja.abril.com.br/050898/p\\_040.html](http://veja.abril.com.br/050898/p_040.html)>. Acceso en: 23/X/2009. No paginado.

<sup>492</sup> GARCÍA, M.K. *Fusões e privatizações no Brasil democrático*. São Paulo: Editora UNESP, 2006.

<sup>493</sup> ARAHUETES, A.; HIRATUKA, C. *Relaciones Económicas entre España y Brasil/Relações econômicas entre Brasil e Espanha*. Real Instituto Elcano, 2007. Disponible en: <[http://www.realinstitutoelcano.org/publicaciones/libros/Arahuetes-Hiratuka\\_Relaciones\\_Espana\\_Brasil.pdf](http://www.realinstitutoelcano.org/publicaciones/libros/Arahuetes-Hiratuka_Relaciones_Espana_Brasil.pdf)>. Madrid, 2007. Aceso en: 28 ene. 2011.

Después de la compra de Banespa, según ARAHUETES & HIRATUKA<sup>494</sup>, seguido la Caja de La (Banco Itaú), Gas Natural y Agbar [Aguas de Barcelona], ACS [Actividades de Construcción y Servicios SA, del Grupo ACS hoy] y Sol Meliá (turismo; la explotación de 48 hoteles). En la fabricación de partes de automóviles y componentes, destacó que Grupo Antolin Irausa participación (en Trimtec Autopartes) Gestamp (en tres unidades industriales), Talleres Fabio Murga (IKK en Brasil y Metal Auto) y Magneti Marelli, “la empresa italiana que invierte desde su filial en España”.

Más allá de las inversiones en la metalurgia (Sidenor en Villares), madera (Tafisa Tableros fibras en Brasil), componentes de aeronaves (Gamesa) embalaje (Viscofan, Viscofan en Brasil) y Química según ARAHUETES & HIRATUKA.

Además, el aumento de la IED en el comercio español contribuyó al aumento las relaciones comerciales entre Brasil y España. De acuerdo con los autores anteriores (p. 295), lo que corrobora la afirmación de Ayllón Pino, Brasil se convirtió en un “interés estratégico” para las empresas españolas.

Durante este período, en España, se produjo un cambio en el modelo de desarrollo económico, bajo los gobiernos del PP entre 1996 y 2004 (gobierno de Aznar), que fue modelos muy diferentes se ejecutan en los gobiernos de UCD (1977-1982) y PSOE (1992-1996). Antes se caracteriza por el keynesianismo en el aspecto macroeconómica y la regulación excesiva de los mercados, micro, a alcanzar los objetivos necesarios para la integración de España en la UE, que era un cambio de paradigma en el intelectual que inspiró el diseño y la política económica española afirman BERNALDO DE QUIRÓS & MARTÍNEZ RICO<sup>495</sup>. Según OCAÑA<sup>496</sup>:

Aznar centró sus esfuerzos en implementar una política económica ortodoxa que redujera el déficit público y reactivara la actividad económica privada. El gran objetivo era cumplir los denominados criterios de convergencia (inflación, deuda, déficit...) establecidos en el Tratado de Maastricht [...] que una vez alcanzados permitirían a España

<sup>494</sup> ARAHUETES, A.; HIRATUKA, C. **Relaciones Económicas entre España y Brasil/Relações econômicas entre Brasil e Espanha**. Real Instituto Elcano, 2007. Disponible en: <[http://www.realinstitutoelcano.org/publicaciones/libros/Arahuetes-Hiratuka\\_Relaciones\\_Espana\\_Brasil.pdf](http://www.realinstitutoelcano.org/publicaciones/libros/Arahuetes-Hiratuka_Relaciones_Espana_Brasil.pdf)>. Madrid, 2007. Acceso en: 28 ene. 2011.

<sup>495</sup>BERNALDO DE QUIRÓS, L.; MARTÍNEZ RICO, R.**El modelo económico español 1996-2004: una revolución silenciosa**. Madrid: Instituto De Estudios Económicos, 2005. Disponible en: <<http://www.hacer.org/pdf/modeloespanol.pdf>>. Acceso en: 13/VIII/2010.

<sup>496</sup> OCAÑA, J.C. **La España democrática: 1975-2000**. Copyright 2005. Disponible en: <<http://www.historiasiglo20.org/HE/16.htm>>. Madrid, 2005. Acceso en: 09 ene. 2011. No paginado.

unirse a la nueva divisa europea, el Euro. La política económica fue un éxito. La actividad económica se reactivó, el paro descendió de manera notable y el saneamiento de la economía llevaría a que España participara en el nacimiento del Euro en 1999. (OCAÑA, 2005)

El gobierno de Aznar representa un giro en el modelo de desarrollo económico de España (según lo establecido en la tercera sección de este trabajo). Conforme los autores (al igual que en Brasil) se promovieron la apertura al mismo tiempo más la estabilidad externa, las políticas macroeconómicas y reformas estructurales.

El período de 1996 a 2003 es conocido como el segundo milagro económico español, ya que España experimentó el mayor ciclo de expansión de los últimos veinte y cinco años: el PIB per cápita español, en comparación con la media de los países miembros de la UE pasó de 78,2% en 1995 a 86% en 2003, impulsado por gran aumento de la población en actividad económica (12 millones de personas en 1995 ascendió a 17 millones en 2003) como resultado de la política económica los gobiernos del PP (la estabilidad presupuestaria, reformas estructurales y las reformas fiscales de bienes y servicios - la liberalización, la desregulación y la privatización) para BERNALDO DE QUIRÓS & MARTÍNEZ RICO.

Los sectores primario y secundario fueron los que más importancia. Se observa que la participación de la IED española por sectores, el monto acumulado de IED en Brasil, ascendió a 18,18% en el sector primario, con actividades extracción de petróleo y actividades relacionadas con participó con 33,57% en total las inversiones extranjeras realizadas en estas actividades en el país - no era un 231 incremento porcentual significativo, teniendo en cuenta que en el año 2000 la participación fue sólo el 0,6%.

El sector de la industria con la participación de 3,73% de la inversión las empresas españolas en el *stock* de IED en Brasil, que puso de relieve la fabricación de productos metálicos (17,72%), seguido de las actividades de preparación de cuero, fabricación de armas y calzado (15,03%) y metalurgia (9,08%) en comparación con el total de la inversión extranjera en estas actividades.

El tercer sector, a su vez, en comparación con 2000, una disminución de participación sectorial de la IED en la población española de la IED en Brasil de 3,88 puntos porcentaje, cada vez más importantes inversiones realizadas en español actividades de educación, lo que contribuyó con 55,21% de la población de la inversión extranjera en las actividades educativas.

Se puede inferir que el cambio de la inversión extranjera directa del sector se debió a la final del proceso de privatización en Brasil. Según ARAHUETES & HIRATUKA<sup>497</sup> entre 2001 y 2006, se mantuvo las inversiones españolas siguientes:

- a) en “otras manufacturas”, se destacaron las inversiones de Cie Automotriz (Automotive Systems en el Jardín Industrial Maier, de Brasil, Autometal SA, Sada Forjas y Durametal) Fagor (en la fundición de Brasil) y América Latina Cosentino (Silestone en Brasil);
- b) en el sector de las telecomunicaciones, Telefónica Movable (en Celular CRT) Teléfono (en las explotaciones Iberoleste, Telecomunicaciones SP, Sudestecel Holdings, TBS Celular Participações y Tele Leste Celular Participaciones), Telefónica Data Corp. (Banco Itaú de Telecomunicaciones De red), Unitronics Comunicaciones (en la Casa de redes DMI) y Amper (en Medidata Informática);
- c) los servicios públicos de electricidad, agua y gas, Gas Natural participado la empresa Gas Natural Distribución de Río de Janeiro (CEG Rio SA) y Wal Petróleo SA y Repsol-YPF, los distribuidores de gasolina “Manguinhos Refinería de Petróleo, Servicios de gasolinera y Wal-Petróleo”.

Según los autores, con base en datos de la RIE, las inversiones en estos tres los sectores de actividades, descuentos inversiones ETVE representados 65,6% de las inversiones netas realizadas por las empresas españolas en Brasil. Estas inversiones fueron seguidas por aquellos que acudían a la industria química, construcción, editorial, y las inversiones en otros servicios.

El interés español en inversiones en Brasil en 2007 se mantuvo. Sólo para tener una idea a principios de año, el 22 de enero, el gobernador de Río Grande do Norte, Wilma de Faria, en la Embajada de Brasil en Madrid, recibió grupo de empresarios españoles para atraer inversiones para su estado: AENA (gestor del aeropuerto), Grupo Nicolás Mateos (que ya estaba para invertir en un proyecto de 2,600 unidades residenciales y hoteles, en Touros, RN, interesados en ampliar las inversiones en el turismo), Abertis Grupo de Aeropuertos y Sánchez (este para informar que la Fundación Romero Sánchez-establecida en Brasil, había hecho un

---

<sup>497</sup> ARAHUETES, A.; HIRATUKA, C. **Relaciones Económicas entre España y Brasil/Relações econômicas entre Brasil e Espanha**. Real Instituto Elcano, 2007. Disponible en: <[http://www.realinstitutoelcano.org/publicaciones/libros/Arahuetes-Hiratuka\\_Relaciones\\_Espana\\_Brasil.pdf](http://www.realinstitutoelcano.org/publicaciones/libros/Arahuetes-Hiratuka_Relaciones_Espana_Brasil.pdf)>. Madrid, 2007. Acceso en: 28 ene. 2011.



proyecto social que comenzará en “Extremoz y Ceará Mirim” y estaba en el proceso de concesión de licencias para la implementación de la Navidad Gran Golf).

Inicialmente, el gobernador había recibido el director del Banco de Brasil en España - Luis Serpa - para discutir nuevas formas de atraer financiación la inversión en infraestructuras del Estado (NATALPRESS.COM, 2007, s./p.).

Grupos españoles también aumentaron su participación en las inversiones Brasileños: el grupo financiero Santander adquirió el Banco Real, y el total de siete concesiones que ofrece secciones de carreteras federales en el país, OHL Brasil, Obrascon Huarte Lain SA, grupo, Acciona recogió cinco lotes y un banco.

Con la adquisición de Banco Real, Banco Santander quedó en tercer lugar en ranking de los mayores bancos que operan en Brasil, detrás del Banco de Brasil (con 333 mil millones de dólares de activos) y Bradesco (EE.UU. \$ 290 000 000 000). En septiembre de 2007, el Banco Santander tenía 1.054 sucursales y 22.646 empleados, el Banco Real, 1112 y 32302, respectivamente. En términos de activos, así como totalizaron R \$ 278 000 000 000 (VEJA, 2007).

Los datos recopilados por el *World Investment Report 2009*<sup>498</sup> se observa que, en 2007 y 2008, el saldo del flujo de la IED española aún caracterizado al país como un exportador neto de capital, mientras que en 2007 Para el año 2006, hubo una reducción de aproximadamente \$ 3,6 mil millones, pero 2008, la disminución fue significativa: mientras que en 2007 España ha invertido 99,6 millones de dólares en 2008 este flujo en el extranjero ascendió a 77.3 mil millones dólares, con la particularidad de que los flujos de IED que entraron en el país ascendió en gran medida (en 2007 invirtió alrededor de 28,2 mil millones de dólares en España, en 2008 EE.UU. \$ 65.539 millones).

Entre las 50 mayores compañías financieras en el mundo fueron el Banco Santander (20°) y BBVA (34°). En la lista de las mayores empresas no financieras estaban Telefónica (12°), Endesa (35°) y Repsol-YPF (56°) (UNCTAD, 2010).

En Brasil todavía hay áreas que necesitan más inversión, que puede ser potencialmente atractivos para la IED española - como, por *e.g.*, en infraestructura transporte y el turismo, que, si se mejora y ampliación, pueden promover desarrollo en el país

La aparición de un país, que hasta la década de 1970 era básicamente agrícola, como inversor neto de capitales a mediados de 1990 y la existencia de estrictamente estudios

<sup>498</sup> *United Nations Conference on Trade and Development. World Investment Report 2008. Overview.* Disponible en: <[http://www.unctad.org/en/docs/wir2008overview\\_en.pdf](http://www.unctad.org/en/docs/wir2008overview_en.pdf)>. New York and Geneva, 2008. Acceso en: 30 nov. 2010.

incipiente en Brasil sobre el tema, en comparación con el aumento del volumen la IED española en Brasil, ha demostrado ser un estudio pertinente para el análisis.

Teniendo en cuenta el objetivo general propuesto, hemos tratado de lograr una visión integral el tema. El primer paso fue identificar el contexto en el que la IED se inserta, las teorías de la IED y las metodologías para registrar la entrada el capital extranjero y la contabilidad de IDE en la Balanza de Pagos en Brasil y España (frente a la divergencia observada en los datos estadísticos recogidos de diferentes fuentes para el período elegido para el análisis).

El resultado de las lecturas de la globalización, el desarrollo económico, las teorías de IDE, el estudio de IDE de los españoles y las discrepancias en los datos estadísticas recopiladas de diversas fuentes investigado ayudó a identificar cuestiones más amplias relacionadas con la IED (la globalización y el desarrollo económica), definir las categorías que aparecen a lo largo del trabajo, identificar los actores involucrados, los determinantes o los motivos para la internacionalización producción de bienes y servicios, estos registros se hacen en las entradas de capital extranjeros en Brasil y España, así como la contabilización de la IDE en la balanza pagos, lo que constituye la Parte I de esta investigación, compuesto de las secciones 2 y 3.

Como resultado, el foco de la investigación se volvió a España - en busca de mejor entender el país que ha hecho un gran volumen de inversión extranjera directa - y Brasil. A luz de la literatura, se observó que los dos países en diferentes ritmos y condiciones de salida, al parecer, pasado por similares de la década de 1970 (orientadas a la integración económica desarrollo internacional y nacional): la transición de un régimen autoritario militar a una democracia liberal, rompiendo con sus regímenes dictatoriales imperantes y las economías municipales, con participación del Estado grande en el control de economía, el establecimiento de regímenes democráticos y la economía liberal de mercado; la liberalización de la integración regional y sub-regionales y el mercado, lo que llevó a cambios en el modelo de desarrollo nacional y, por tanto, las reformas estructurales.

Los resultados se presentaron en las partes II y III, con metodologías diferentes, teniendo en cuenta, en Brasil, hay una serie de estudios sobre los procesos de la democratización, la liberalización y la integración de los brasileños.

Las encuestas también identificaron el momento en que el IDE de España comenzó su gran expansión (con más intensidad a partir de 1997), cambios en la orientación geográfica y sectorial, las empresas españolas que han invertidos en Brasil, elegido para esta investigación, así como la búsqueda de mercados como un factor determinante de la internacionalización de las empresas españolas y que los procesos de democratización, la integración en sus respectivas

regiones y liberalización llevado a transformaciones en las relaciones entre Brasil y España, la adquisición de un punto de vista económico, cuyo vector es la IDE española en Brasil.

En relación con los objetivos (generales y específicos) propuestos, se estima que los resultados fueron satisfactorios, por lo menos desde la perspectiva de las fuentes bibliográficas y estadísticas de la encuesta. Así, frente a la escasez de estudios realizados en Brasil en este tema, se cree que esta investigación puede servir como punto de partida para otros estudios, más profundo, no sólo en la ciencia política.

En la medida en que se proponía contribuir a la investigación de nuevos académicos y responsables políticos, que también se cree que ha contribuido cualitativa y cuantitativamente para un mayor conocimiento y comprensión de la expansión de la IDE española, especialmente en Brasil.

Evaluando el diseño de la investigación, también se cree que los métodos y procedimientos técnicos de investigación y las perspectivas adoptadas fueron para lograr el objetivo general y verificar hipótesis: que la integración de España en la CEE en 1986 fue decisivo para la expansión de la IDE española en el Extranjero, que las políticas económicas de ambos países a favor de salida en España, y la entrada en Brasil, la IED española y que este flujo de la inversión está ganando importancia en la vida política, económica de ambos países.

Además, para este investigador, el estudio añade nuevos conocimiento y revela los diferentes ritmos y puntos de partida de los procesos presentados (transición a la democracia, la liberalización y la integración) en los dos países y de entender la coincidencia temporal de los cambios estructurales en España y Brasil, que dotó al tejido empresarial español de capacidades de internacionalización y de oportunidades para comprar activos con la privatización en el país, así como la convergencia de intereses en la exportación (España) y la importación (Brasil) de capital, cuyo vector es la IDE española en Brasil.

De hecho, en relación con nuestras hipótesis, se concluye que la pertenencia de España a la UE fue un papel decisivo en la expansión de las empresas españolas (agentes internacionalización de la producción), después de la democratización del reino y el fin de aislamiento internacional al que España se ha presentado, pero había muchos factores que contribuyeron a la expansión del español flujo de la IDE de este pertenecientes a las Comunidades, como la obligación de cumplir con las leyes de la UE, asociadas con los avances tecnológicos (destinados a aumentar la eficiencia de las estructuras económica, en particular el monopolio), que promovió la desregulación y la liberalización de sectores económicos

estratégicos, la necesidad de articular los mercados nacionales, como complemento necesario para consolidarse.

Las políticas económicas en España se derivan en el último período de la historia española, los Pactos de la Moncloa (en 1977), destinado a unirse a la CEE y la liberalización de las leyes que se ajusten a las directrices de la Comunidad a la que el país pasó a formar parte en 1986, y el MUE, hecho con el TUE en 1992.

Más tarde, en el período elegido para el análisis aquí (1995-2006), básicamente, las políticas económicas - por una mayor apertura de la economía española - surgió de cambios legislativos, el Plan de Modernización de 1996, el gobierno de Aznar, el PP - que se intensificó el proceso de privatización de empresas públicas españolas - y la continuación de la política exterior para América Latina, iniciado por anterior gobierno del presidente (Felipe González, el PSOE), a la entrada de corona española en la UEM (cuya constitución fue establecida en el TUE) y dar prioridad a las relaciones económicas con Brasil.

En España, las políticas que se dotó al tejido empresarial español de capital (fondos y agentes comunitarios de apoyo a la internacionalización) y capacidades competitivas en un entorno liberalizado, lo que genera la necesidad de las empresas españolas aumentaren de tamaño. En un primer momento (1993 -1999), para evitar ser adquiridas por empresas extranjeras (estrategia defensiva de competencia), la formación de grupos de base para mantener el control del reino sobre sectores estratégicos (telecomunicaciones, energía, petróleo y gas bancario), haciendo alianzas con grupos grande des bancos y las grandes empresas privatizadas de la infraestructura (con el apoyo del gobierno), formando redes de negocios.

Desde 2000, por cambios intraempesariales de alianzas y antes de la saturación de sus mercados internos, estas empresas comenzaron un intenso proceso de expansión en el extranjero, inicialmente con las oportunidades creadas por la liberalización en los sectores de servicios públicos y la privatización que surgieron en los países latinoamericanos y – con un cierto retraso en relación a toda la región - en Brasil.

Al mismo tiempo que España se convirtió en un exportador “neto de de capital (con las ventajas de la propiedad de activos y la internalización) a mediados de los 1990, Brasil se ha convertido cada vez más atractivo para el capital extranjero y socio estratégico de España, teniendo en cuenta que, en paralelo, en Brasil, reformas políticas y económicas inspiradas en el Consenso de Washington, llevó a reformas estructurales que han creado ventajas de localización para el país.

El presidente Collor de Mello en 1990 - la apertura de las recomendaciones de Consenso para las economías latinoamericanas a crecer de nuevo y superar sus crisis - comenzó el proceso de liberalización del comercio y la privatización en Brasil se intensificó con la llegada de Fernando Henrique Cardoso al poder en 1995.

A través de un consenso político, apoyado por el Congreso Nacional, a través de enmiendas constitucionales (más tarde convertido en ley) el presidente liberalizó y/o flexibilizó los mercados (telecomunicaciones, electricidad, gas y petróleo), abrió su cuenta de capital.

El Plan Real, sobre la base de la paridad, en especial la estabilización monetaria, llevó a la estabilidad macroeconómica en el país y también abrió la posibilidad de la recuperación de un mercado de gran consumo. El Plan Director se ha reformado el Estado, definir su nuevo papel, la reducción de la presencia del Estado en la economía.

Por otra parte, más allá de la seguridad jurídica de las privatizaciones, la reforma de la Seguridad Social (aunque parcial), la renegociación de las deudas del Estado, la aprobación de la LRF (Ley de Remesa Financieras), el ajuste fiscal (en el segundo término), la creación de las agencias reguladoras de los servicios de servicios públicos y la creación del sistema de metas de inflación fueron otros marcas comerciales de las Henrique Fernando que hizo el país más atractivo para el capital de los extranjeros.

El colapso del Plan Real en 1999 y la posibilidad de contagio de la crisis argentina en 2001 no ha desalentado la inversión española directa en Brasil, de lo contrario, las empresas españolas continúan invirtiendo en la economía brasileña hasta reorientar la inversión a otros sectores de la economía, el sector los servicios. Se puede inferir que el mantenimiento de un entorno liberalizado en el país, después de la llegada del presidente Lula al poder, también contribuyó a la permanencia de las empresas españolas que se han establecido en Brasil.

Los datos estadísticos recogidos en esta encuesta, basada en los censos de capital extranjeros en Brasil demuestran la importancia del país para las empresas españolas desde mediados del decenio de 1990. De un estoque de aproximadamente 251 millones de dólares, la IED española en Brasil ascendió a aproximadamente \$ 12,2 mil millones, saliendo de la 13ª posición en 1995 a 2ª posición sólo por detrás de los EE.UU. y, en 2005, apoyándose en el 3º lugar con alrededor de 17,6 millones de dólares, entre los quince países que más invirtieron en el país.

Como cualquier trabajo científico, esta investigación tiene limitaciones y por lo tanto susceptible de distorsión, recibiendo las cuestiones pendientes para futuras investigaciones.

El tema elegido para esta investigación involucra muchos aspectos que no fueron requeridos o que tal vez fueron indebidamente, pero se cree que han sido suficientes para entender el proceso de expansión de la IED española en el exterior y entró en el Brasil. Por lo tanto, se espera con este estudio contribuyen al desarrollo de otros trabajos estrictamente en la inversión española en Brasil que impliquen, por *e.g.*, los efectos de la entrada de las inversiones españolas en la economía brasileña, el análisis de la inversión y cooperación PYME españolas en Brasil, o incluso sobre el propio proceso de transición a la democracia española, considerando que hay todavía pocos estudios sobre en España en Brasil (socio estratégico) en sus diversos aspectos.

## **5 - Efectos de la IED española sobre el crecimiento económico brasileño**

### **5.1 Conceptos previos**

Desde la década de los noventa, Brasil se vio inmerso en la implementación de una serie de reformas económicas enfocadas a una mayor liberalización comercial, privatización y desregulación de sus mercados financieros. No obstante lo profundo de los cambios realizados, en la actualidad el comportamiento del crecimiento económico brasileño mantiene un desempeño inferior a lo esperado con la firma e implementación de los diversos tratados comerciales que abrieron la economía, especialmente del establecimiento del MERCOSUL, Unión Europea y EE.UU según TORNELL, WESTERMANN & MARTINEZ apud STANDARD & POOR'S<sup>499</sup>.

En general, los autores plantean que los resultados positivos del tratado han sido observados en el incremento de las exportaciones brasileñas y de la inversión extranjera directa (IED) que se dirige al país. En este sentido, múltiples estudios refuerzan la intuición del efecto positivo que la IED tiene sobre la economía brasileña, especialmente por los fuertes vínculos que la inversión tiene sobre los sectores productores enfocados a la exportación manufacturera o de servicios conforme PASSETI; SAUVANT, SACHS & ZANDVLIET<sup>500</sup>.

<sup>499</sup> STANDARD & POOR'S. *Sovereigns rating list*. Disponible en <<http://www.standardandpoors.com>. Acceso en: 8/V/2011.

<sup>500</sup> PASSETTI, G. "A criação do mito do Brasil holandês". *Revista Virtual de História*, Ano I, n. 3, 2000. Disponível en: <<http://www.klepsidra.net/klepsidra3/holandeses.html>>. Acceso en: 3/XII/2011; SAUVANT, K P; SACHS, L; DAVIS, K; ZANDVLIET, R; Millenium Cities Initiative y Vale Columbia Center on sustainable international investment. Manual para la Promoción de la Inversión Extranjera Directa a Nivel Subnacional en Mercados Emergentes, pp. 24-29, Nueva York, EUA, 2009.

Sin embargo, existen divergencias sobre las interrelaciones causales que en el largo plazo ha generado la apertura comercial sobre el resto de la economía, ya que mientras algunos mantienen la existencia de un impacto positivo afirma BONELLI<sup>501</sup>, también se puede establecer evidencia que cuestiona los efectos que la apertura ha tenido sobre el crecimiento económico, las remuneraciones y el empleo conforme CARVALHO<sup>502</sup>.

A partir de la década de 1970, ocurrieron profundas transformaciones políticas y económicas que reconfiguraron el orden mundial. Entre otros cambios, muchos países entraron en procesos de democratización, los paradigmas del papel del estado y del mercado fueron revisados, nuevos modelos de desarrollo económico nacional fueron ejecutados, procesos de integraciones regionales y sub-regionales fueron profundizados y/o iniciados, y los capitales - financiero y productivo - se internacionalizaron, apunta SANAHUJA<sup>503</sup>.

Por otra parte, el proceso de apertura e integración económica brasileño ha implicado una mayor dependencia de la economía hacia los ciclos económicos y flujos financieros del exterior, particularmente de Estados Unidos y Europa según CARVALHO<sup>504</sup>. Dicha situación, se ha consolidado por medio del sector exportador y de la actividad industrial, específicamente la correspondiente al sector manufacturero de Estados Unidos AFIRMAN CASSIOLATO & LASTRES<sup>505</sup> la cual se profundizó en la última parte de la década de los noventa y también en la primera década de este siglo (**Gráfico 14**).

Intrínseco a esta dinámica se puede determinar que una parte sustancial de la IED que llega a Brasil se dirige precisamente al segmento industrial manufacturero y de servicios, en donde los flujos provenientes de España representan la segunda proporción más importante.

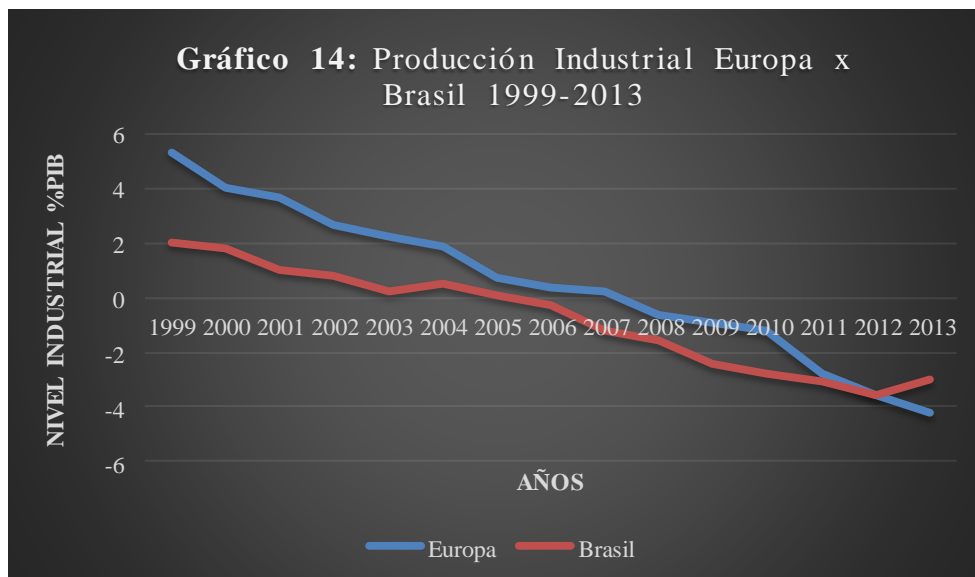
<sup>501</sup> BONELLI, R. *Tecnologia e crescimento industrial: a experiência brasileira nos anos 60*. IPEA, Série Monográfica, n. 25, 1976.

<sup>502</sup> CARVALHO, P. G. M. *As causas do aumento da produtividade da indústria brasileira nos anos noventa*. 2000. Tese (Doutorado) – IE/UFRJ.

<sup>503</sup> SANAHUJA, J.A. *Las inversiones extranjeras en los países latinoamericanos*. Madrid: Cuaderno de la Escuela Diplomática de Madrid, 2003.

<sup>504</sup> CARVALHO, P. G. M. “*As Vertentes Teóricas da Produtividade*”. *Revista de Economia Contemporânea*, Brasil, v. 5, n. 2, p. 67-92, 2001.

<sup>505</sup> CASSIOLATO, J. E.; LASTRES, H. *Globalização e inovação localizada*. Brasília: MCT, OEA, IEL/CNI, 1999.



Fuente: Elaboración propia del autor, 2014.

Debido a la existencia de una sustantiva relación entre la industria manufacturera y de servicios y los fondos de IED con la economía española afirman CHUDNOVSKY *et. al.*<sup>506</sup> que es posible plantear la posibilidad de estudiar los efectos, de largo plazo, que existen entre el crecimiento económico, la IED, las exportaciones y las importaciones para el caso brasileño, en donde una parte de dicha dinámica se encuentra condicionada por la economía de España.

La relevancia de lo anterior radica, en que si bien puede estimarse una influencia positiva de la IED sobre el crecimiento de Brasil, los esperados efectos positivos de las exportaciones sobre la economía no son del todo obvios, especialmente por la dependencia que los sectores productivos tienen de insumos importados y por el sesgo maquilador de las exportaciones afirma COUTINHO<sup>507</sup>.

Dado que la IED tiene su mayor nicho receptivo en el sector de servicios y manufacturero y que este último tiene una fuerte orientación exportadora hacia Estados Unidos y Europa, es importante estudiar dicha interacción de manera conjunta a fin de establecer los vínculos causales existentes, especialmente por la creciente competencia manufacturera de

<sup>506</sup> CHUDNOVSKY, D., et al. "Derrames de La Inversión Extranjera Directa, Políticas Públicas y Capacidades de Absorción de Las Firmas Nacionales del Sector Manufacturero Argentino (19922001)". In: LAPLANE, M. (org.) **El desarrollo industrial del MERCOSUR. Qué impacto han tenido las empresas extranjeras?** Buenos Aires: Ciclo XXI Editora Iberoamericana: Red de Investigaciones Económicas del MERCOSUR, 2006.

<sup>507</sup> COUTINHO, L. O Desempenho da indústria sob o Real. In: MERCADANTE, A. (org.) **O Brasil pós-real: a política econômica em debate.** São Paulo: IE/UNICAMP, 1997. p. 225-247.



países como China y de la pérdida de IED que ello puede implicar conforme afirma CRESPO & FONTOURA<sup>508</sup>.

Por tanto, la investigación plantea estudiar las relaciones existentes entre el producto interno bruto real (PIBR), la FDI, exportaciones (EXPR) e importaciones (IMPR) en un marco multivariado que capture esta parte de la evolución económica contemporánea de Brasil, en donde su vinculación y correlación se analizan con la metodología de vectores de auto regresión (VAR).

## 5.2 Modelo teórico

En la literatura actual el determinante keynesiano del crecimiento económico (exportación, empleo, estabilidad de corto, mediano y largo plazo) viene del lado de la demanda y no el lado de la oferta como postulan las corrientes clásico-neoclásicas, como, por *e.g.*, el crecimiento de la oferta laboral y la productividad laboral. Por lo tanto, el Modelo de Crecimiento de THIRLWALL<sup>509</sup> se creó con preocupación para analizar la importancia de la demanda en determinar el crecimiento de una economía abierta y se esta es importante en la explicación de diferentes tasas de crecimiento económica en muchos países. Thirlwall construyó un modelo que determina la balanza comercial como un factor importante para determinar el crecimiento de una economía abierta, es decir, el comportamiento de las importaciones y exportaciones puede tener un papel clave en el desarrollo de una economía determinada y / o también como una restricción de este desarrollo; una expansión apoyada por el déficit en cuenta corriente se puede sostener en el corto plazo, sin embargo, el en largo plazo, este hecho limita la expansión debido al riesgo de devaluación.

Por lo tanto, en el largo plazo, ningún país puede crecer más rápido que la tasa de crecimiento de equilibrio en la balanza de pagos.

El modelo de crecimiento de Thirlwall examina el papel de las importaciones y exportaciones en la tasa de crecimiento de la producción y cómo puede limitar el rendimiento de estas variables el crecimiento económico. La propuesta de modelo por Thirlwall supone el equilibrio en la balanza de pagos.

<sup>508</sup> CRESPO, N.; FONTOURA, M. P. "30 Anos de Investigação sobre Externalidades do IDE para as Empresas Nacionais – Que Conclusões?" *Est. Econ.*, São Paulo, v. 37, n. 4, s p. 849874, octubre-diciembre, 2007.

<sup>509</sup> THIRWALL, A. P. *Trade, Trade Liberalization and Economic Growth: Theory and Evidence. Economic Research Papers*, n° 63, African Development Bank, 2000.

### 5.3 - El Modelo Microeconómico Empírico de Análisis

Un número considerable de estudios empíricos que apuntan a estudiar la relación entre la productividad y el nivel de apertura comercial, lo hicieron a través del análisis de tipo *cross-section*. Según Giles y Williams (2000), muchos autores sostienen que este tipo de análisis presenta algunos problemas, por *e.g.*, se basan en sistemas de ecuaciones simultáneas, considera el comportamiento de las naciones con características diferentes que se explican por los mismos parámetros. Otro problema de este tipo de análisis es debido a la dificultad de distinguir cuando una variable es causa de otro, cuando simplemente están asociados. Por estas razones, el análisis utilizando la serie de tiempo es más recomendable si el objetivo es verificar la relación entre dos variables.

Entre los principales avances en este tipo de análisis incluyen la prueba de causalidad de Granger y los modelos de vectores auto regresivos conforme afirman GILES & WILLIAMS<sup>510</sup>. Por lo tanto, se justifica por la elección de los análisis de series de tiempo utilizado en este trabajo. Luego serán las técnicas estadísticas detalladas que se utilizarán, las estimaciones y las pruebas se realizaron con el paquete informático Winrats 7.0 (*Regression Analysis of Time Series*).

Mensurar los efectos de la IED sobre el crecimiento y desarrollo de una red productiva que pueda proporcionar elementos de información sólidos y confiables deben ser estimaciones basadas en modelos de los efectos de estas acciones a través de indicadores de nivel de crecimiento, las exportaciones y el empleo en Brasil. Específicamente, se busca establecer la relación de causalidad cuantitativa entre el nivel de la IED a Brasil con el nivel de módulo de los parámetros anteriores para que se pueda establecer una sólida análisis de la política de Relaciones Económicas Internacionales.

En el momento de enumerar los efectos asociados a una acción debe tener una visión amplia, de tal manera que incorpora tanto directa, lo que refleja las consecuencias causadas por ciertos rendimientos o ganancias de las inversiones, cuanto indirecta, que surgen por las interdependencias de todo tipo que tendrá la acción inicial, y también inducida, que tienen que ver con los estímulos posteriores causados por los efectos directos e indirectos afirma

---

<sup>510</sup> GILES, J. A.; WILLIAM, C. L. *Export-led Growth: A Survey of the Empirical Literature and Some Noncausality Results*. University of Victoria, *Econometrics Working Paper*, nº 9901, 2000.

FERNÁNDEZ<sup>511</sup>. Por *e.g.*, se admite que la instalación de una empresa genera empleo directo en la empresa, puestos de trabajo indirectos en proveedores de la empresa y los puestos de trabajo inducidos por la presencia de una nueva actividad en la zona.

Por otra parte, no se debe dejar de lado los elementos que tendrán influencia negativa en el valor una vez que las consecuencias de esta acción negativa es denominado de peso muerto o políticas de peso muerto (*deadweight*), que se refiere a la evolución que ha seguido el tema estudiado en la ausencia de intervención y debe ser deducido del impacto inicial para apreciar se existe desplazamiento o efecto de reemplazo de la posibilidad de que unirse a la acción tiene un impacto en otra zona, siempre fuera o con la sustitución de agentes que se dirigen para la medida, y el mencionado efecto de apalancamiento<sup>512</sup> de la cantidad de fuente de financiación privada inversionadas en un proyecto que suele tener el apoyo público.

Uno de los principales avances en el análisis de series de tiempo son los modelos de vectores autor regresivos (VAR). El VAR se compone de un sistema de ecuaciones, en el que cada una de las variables que componen el sistema es una función de los valores de otras variables en el presente, sus valores y los valores de otras variables desfasadas en el tiempo, más el término de error. Las ecuaciones de un modelo VAR también pueden contener tendencias deterministas y variables exógenas. De algunas operaciones matemáticas, el modelo VAR se puede transformar de manera que, en las ecuaciones, los valores de este ya aparecen como variables explicativas. Esta es la forma reducida conocida como VAR reducido defiende ENDERS<sup>513</sup>.

Según ENDERS esta transformación es necesaria, ya que no es posible estimar el modelo en su forma original. La razón es que los valores actuales de las variables del sistema se correlacionan con los términos de error de las ecuaciones. Por lo tanto, para encontrar el VAR primitivo es necesario estimar la forma reducida.

Desde un modelo de vectores autorregresivos se estima impulso-respuesta y la descomposición de la varianza de la función. El uso de la función de respuesta de impulso es posible ver cómo se produjo una variación de variable del sistema afecta a la otra en una variación de horizonte de tiempo dado. La descomposición de la varianza, a su vez, revela la

<sup>511</sup> FERNÁNDEZ, F. *Evaluación económica de los polos de desarrollo*. Huelva, Sevilla, La Coruña y Vigo. Madrid: Instituto de desarrollo económico, 1972.

<sup>512</sup> Este término ha sido difundido desde los años 2000 por fuerza de la actuación del sistema de innovación tecnológica de la Unión Europea (UE). Cf. RODRIGUES, M. *Estratégias de desenvolvimento na OCDE*. Lisboa: Editora Galouste Gulbekian, 2004.

<sup>513</sup> ENDERS, W. *Applied Econometrics Time Series*. John Wiley & Sons Inc., 2004.

proporción de la varianza del error de predicción para una variable que se debe a sí misma, y el otro afirma ENDERS.

Para identificar el efecto de un choque en una de las otras variables en el sistema en el momento actual, es necesario recuperar la formulación original de la VAR. Sin embargo, como el número de coeficientes se reduce VAR inferior, no es posible determinar todos los coeficientes de VAR primitivo, algunos de ellos se debe restringir a cero. Este estudio utiliza la Descomposición de Cholesky presente en la matriz de coeficientes, está restringida a cero todos los coeficientes por debajo de la diagonal principal según ENDERS.

También con respecto al modelo VAR, si más de una serie de variables que tiene la intención de incorporar el sistema no es estacionaria y la misma orden de integración, entonces es probable que exista una relación de cointegración entre ellos, es decir, tienen una tendencia a común a largo plazo conforme aboga ERDILEK<sup>514</sup>. La ausencia de tales relaciones, que se confirma a partir de una prueba de cointegración, el modelo VAR no es el más adecuado para el método de análisis de series de tiempo, debido a que sus resultados serían estadísticamente inconsistentes. En tales casos, debe utilizar el método de vectores con corrección de errores (VEC) según JOHNSTON & DINARDO<sup>515</sup>.

Un modelo VEC es similar a un VAR, pero en todas las ecuaciones de la primera está contenida en un vector de corrección de errores, que, como su nombre indica, tiene como objetivo corregir las relaciones de cointegración apuntan JOHNSTON & DINARDO. Según ENDERS un modelo de VEC con un único vector de cointegración puede ser representado como sigue:

$$\Delta x_t = \sum_{i=1}^k \beta_i \Delta x_{t-i} + \beta a' x_{t-1} + \varepsilon_t \quad (1)$$

donde  $x$  es el vector de las variables,  $a' x_{t-1}$  es el vector de cointegración y  $k$  es el número de retrasos.

Modelos VAR se han propuesto como una alternativa a modelos estructurales multi ecuacionales son y han sido utilizados en la economía, ya que fueron propuestos por SIMS apud JAVORCIK & SPATAREANU<sup>516</sup>. Su característica principal es tratar a todas las variables de forma

<sup>514</sup> ERDILEK, A. "R&D Activities of Foreign and National Establishments in Turkish Manufacturing". In: MORAN, T. H., GRAHAM, E. M., BLOMSTROM, M. (Org.). *Does Foreign Direct Investment Promote Development?* Washington: Institute for International Economics, 2005.

<sup>515</sup> JOHNSTON, J.; DINARDO, J. *Métodos Económicos*, 4ª ed., Amadora, Portugal McGRAW-HILL, 2001.

<sup>516</sup> JAVORCIK, B. S.; SPATAREANU, M. "Disentangling FDI Spillover Effects: What Do firm Perception Tell Us?" In: MORAN, Theodore H., GRAHAM, In: MORAN, T. H., GRAHAM, E. M., BLOMSTROM, M. (Org.).

simétrica, es decir, sin distinción entre variables endógenas y exógenas. Diferentes modelos de ecuaciones simultáneas, que requieren la imposición de restricciones a estimar en el modelo VAR especifica un conjunto de variables que se interactúan, a menudo, construidos sobre la base de una teoría económica. Uso sólo requiere la especificación de un conjunto de variables que se consideran para interactuar dentro del sistema y determinar el número de retardos necesarios para capturar la dinámica de las interacciones entre las variables del modelo.

Estos modelos ofrecen la posibilidad de obtener el tiempo de reacción de las respuestas a *shocks*; dirección, forma y duración de las respuestas y la intensidad de las respuestas a las crisis a través de la obtención de la función de respuesta de impulso de  $k$  períodos adelante. Otro mecanismo es la descomposición de la varianza de los errores de pronóstico  $k$  períodos adelante en porcentajes que asignado a los componentes variables del sistema, y por lo tanto verificar si una variable tiene poder explicación sobre el otro.

La causalidad entre los indicadores de crecimiento económico, las exportaciones y el empleo puede ser verificada por la metodología de TODA & YAMAMOTO<sup>517</sup>. Estos autores proponen un procedimiento alternativo para la prueba de causalidad de Granger sobre si las series están integradas o cointegradas de un orden arbitrario, el modelado de un aumento del nivel de VAR. Este procedimiento permite la incautación de la información a largo plazo, a menudo, ignorada cuando se hace la primera diferencia o pre-blanqueamiento de los datos. Restricciones lineales y restricciones no lineales pueden ser impuestas a los coeficientes, dando poca atención a las propiedades de integración y co-integración de las variables.

El procedimiento de TODA & YAMAMOTO es el uso directo de los mínimos cuadrados ordinarios estimados y de la mayor resolución del VAR. Dos variables se utilizan en el VAR ( $k + d$ ), el nivel de PIB<sub>per cápita</sub> y de la inversión extranjera directa IED. Las dinámicas causales entre estas variables se analizaran basadas en la ecuación:

$$X_t = \beta + \Gamma_1 X_{t-1} + \dots + \Gamma_k X_{t-k} + \dots + \Gamma_{k+d} X_{t-k-d} + \varepsilon_t \quad (2)$$

En que  $X_t$  es vector columna ( $n \times 1$ ) de  $p$  variables;  $\beta$  es un vector ( $n \times 1$ ) de términos constantes;  $\Gamma$  es la matriz ( $n \times n$ ) de coeficientes;  $k$  el tamaño del *lag*;  $\varepsilon_t$  es el error aleatorio con media cero y matriz de variancia  $\Omega$ .

*Does Foreign Direct Investment Promote Development?* Washington: Institute for International Economics, 2005.

<sup>517</sup> TODA, H. Y.; YAMAMOTO, T. "Statistical inferences in vector autoregressions with possibly integrated processes". *Journal of Econometrics*, 66:225–50, 1995.

El test de causalidad de Toda e Yamamoto (1995) consiste, básicamente, en se colocar restricciones en los parámetros, por medio del test de Wald, en un modelo VAR( $k$ ). Este teste posee distribución asintótica *qui-cuadrado* con  $K$  grados de libertad. El orden  $k$  del proceso es asumido ser conocida y  $d$  es igual a la máxima orden de integración de las variables. O  $p$ -ésimo elemento de  $X_t$  no causa o  $j$ -enésimo elemento de  $X_t$  se la siguiente hipótesis no fuera rechazada:

$$H_0: \otimes \text{diag} (\Gamma_1, \Gamma_2, \Gamma_3, \dots, \Gamma_k) \quad (3)$$

En seguida, se define la estadística introducida por TODA & YAMAMOTO para el test de hipótesis de interés, utilizando una muestra de tamaño  $T$ .

$$X = (X_1, \dots, X_T) \rightarrow \text{é una matriz } (n \times T)$$

$$M = (\beta, \Gamma_1, \Gamma_2, \Gamma_3, \dots, \Gamma_k, \Gamma_{k+d}) \rightarrow \text{es una matriz } [n\{1+n(k+d)\}]T$$

$$W_t = \{1, X_t, X_{t-1}, \dots, X_{t-p-d+1}\}$$

$$W = (W_0, \dots, W_{T-1}) \rightarrow \text{es una matriz } [n\{1+n(k+d)\}]T$$

$$\Theta = (\varepsilon_1, \dots, \varepsilon_t) \rightarrow \text{es una matriz } (n \times T)$$

Usando la notación anterior, el modelo VAR estimado, incluyendo el término termo constante  $\beta$ , pode ser escrito en la siguiente forma:

$$X = MW + \Theta_u \quad (4)$$

El procedimiento de estimación de  $\Theta_u$ , es descrito por la ecuación que no posee restricción. Así, se calcula la matriz de productos cruzados de los residuos,  $R_u = \Theta'_u \Theta_u$ . En seguida, se define  $\otimes = \text{vec} (\beta, \Gamma_1, \dots, \Gamma_k, O_{(n \times nd)})$  y  $\otimes' = \text{vec} (M)$ , en que *vec* indica el operador de columna y  $O_{(n \times nd)}$  representa la matriz de ceros con  $n$  línea y  $n(d)$  columnas. El test estadístico modificado de Wald para testar la causalidad de una o más variables en  $X_t$ , sugerido por Toda e Yamamoto puede ser descrito como se sigue:

$$MWALD = (C \otimes)' [(C(W'W)^{-1} \otimes R_u) C'] (C \otimes) \quad (5)$$

En que  $\otimes$  representa el producto Kronecker, C es una matriz  $[k \times n(1+n(k+d))]$ . Cada k línea de C está asociada la restricción cero para un parámetro en  $\otimes$ . En cada línea de C, el elemento assume valor um se o parâmetro associado a  $\otimes$  é zero, sob hipótese nula ou assume valor igual a zero. Ninguna de las líneas en C son asociadas con restricciones en el último elemento de  $\otimes$  (matriz  $O_{(n \times nd)}$ ).

Usando la notación compacta la hipótesis nula de causalidad puede ser escrita como se sigue:

$$H_0: C \otimes = 0$$

Después de determinado el lag K y la ordem de integración máxima que se supone existir, se estima el VAR en nivel, cuya ordem es  $p=(k+d_{\max})$ . O tamanho do lag K pode ser obtenido por medio de medidas como FPE (*final prediction error*), AIC (*Akaike information criterion*), SC (*Schwarz information criterion*) y HQ (*Hannan-Quinn information criterion*).

En el sentido de confirmar los resultados obtenidos por la estadística de Wald son generadas nuevas estadísticas para el qui-cuadrado, por medio de simulaciones de *bootstrap*<sup>518</sup>. Eso significa que el desempeño de análisis es hecho suponiendo la verdadera distribución de los datos.

Para simplificar la notación, HACKER Y HATEMI sugieren que el modelo sea desarrollado utilizando solamente dos desfasajes como se sigue:

$$X_t = \beta + AX_{t-1} + BX_{t-2} + \varepsilon_t \quad (6)$$

en que  $X_{it} = (X_{1t}, X_{2t})'$ , con  $i=1,2$ .

Se utiliza la definición de que A y B son matrices diagonales, de forma que las variables independientes dependen solamente de sus valores pasados. En ese sentido, el modelo verdadero, no se presenta la no causalidad de Granger para cada una de las variables con respecto a la otra. Para cada variable  $X_{it}$  en  $X_t$  se verifica la condición:

<sup>518</sup> La técnica de *Bootstrap* fue introducida por B. Efron, 1982 en el análisis econométrico. Consiste en aproximar la precisión de un estimador a partir de una muestra de datos u observaciones. La precisión se mide como la inversa de la varianza de un estimador. Conocer la precisión o ECM de estimadores de la varianza, coeficientes de asimetría, curtosis, etc., suele ser algebraicamente complicado, o bien no se conoce la distribución de los datos. El método *Bootstrap* permite obtener una buena aproximación del ECM y otras estimaciones a partir de la muestra, aún sin conocer la distribución de donde provienen los datos. *Bootstrap*: Levantarse tirando de las propias correas de las botas. Método autosuficiente. KISBYE, P. *Seminário de Métodos Quantitativos*. Universidade Federal de Lavras (UFLA), 13/V/2010.

$$(1-a_{ii}L)(1-b_{ii}L)X_{it}=\beta_i+\varepsilon_{it}$$

Para todo  $i=1,2$  y donde  $L$  es el operador de retraso. De este punto en adelante la matriz de parámetros puede ser definida por:

$$y_t = \begin{bmatrix} y_{1t} \\ y_{2t} \end{bmatrix} = \begin{bmatrix} m_1 \\ m_2 \end{bmatrix} + \begin{bmatrix} a_{11} & a_{12} \\ a_{21} & a_{22} \end{bmatrix} \begin{bmatrix} y_{1,t-1} \\ y_{2,t-1} \end{bmatrix} + \begin{bmatrix} \varepsilon_{1t} \\ \varepsilon_{2t} \end{bmatrix} = m + Ay_{t-1} + \varepsilon_t$$

o, de modo equivalente, con el siguiente sistema de ecuaciones:

$$y_{1t} = m_1 + a_{11}y_{1,t-1} + a_{12}y_{2,t-1} + \varepsilon_{1t}$$

$$y_{2t} = m_2 + a_{21}y_{1,t-1} + a_{22}y_{2,t-1} + \varepsilon_{2t}$$

Antes de estimar un modelo VAR, sin embargo, es necesario identificar la existencia de la causalidad entre las variables, es decir, para comprobar si el valor de uno de ellos depende del valor pasado de otros valores definiendo KÓNIA<sup>519</sup>. Para ese fin, se llevará a cabo la prueba de causalidad de Granger.

La prueba desarrollada por causalidad de Granger es una prueba F, donde la hipótesis nula establece que no existe una relación causal entre las variables analizadas. Si es estadísticamente posible decir que una variable  $X$  causa en el sentido de Granger una variable  $Y$ , entonces rezagado valores de la variable  $X$  para influir en el comportamiento de la variable  $Y$  afirma KOSHIYAMA<sup>520</sup>. Recuerde que esta noción no excluye la posibilidad de una causalidad de dos vías, es decir, que puede suceder a  $Y$ , en el sentido de Granger, causa  $X$  y  $X$ , en el sentido de Granger, causa  $Y$ .

En estos casos, puede haber una tercera variable  $Z$  que influencia tanto de las variables  $X$  e  $Y$  afirman HOLTZ-EAKIN<sup>521</sup> *et. al.*<sup>522</sup> y GILES & WILLIAMS<sup>523</sup>, sin embargo, sostienen que las variables tienen el mismo orden de integración, y tal orden es mayor que cero, no es

<sup>519</sup> KÓNIA, L. "Export-led growth or growth driven export? New evidence on Granger causality analysis on OECD countries". *Working Paper*, Central European University, Economics Department, 15/2000. KÓNIA, L. "Exports and growth: Granger causality analysis on OECD countries with a panel data approach". *Economic Modelling*, 23(6):978-992.

<sup>520</sup> KOSHIYAMA, D. B. *Crescimento econômico e comércio externo: Teorias e evidências empíricas para o Brasil*. Master's thesis, Pontifícia Universidade Católica do Rio Grande do Sul PPGE/PUCRS, 2008.

<sup>521</sup> HOLTZ-EAKIN, D.; NEWWEY, W. K.; & ROSEN, H. "Implementing causality tests with panel data with an example from local public finance". *National Bureau of Economic Research* (NBER) Working Paper T0048.

<sup>522</sup> HOLTZ-EAKIN, D.; NEWWEY, W. K.; & ROSEN, H. "Implementing causality tests with panel data with an example from local public finance". *National Bureau of Economic Research* (NBER) Working Paper T0048.

<sup>523</sup> GILES, J. M.; WILLIAMS, C. L. "Export-led growth: A survey of the empirical literature and some noncausality results", part 1. *Journal of International Trade and Economic Development*, 9:261-337, 2000.



necesario aplicar la prueba de causalidad de Granger, ya que la relación causal entre ellos ocurrirá en el largo plazo.

Se espera, también, que las variables no sean doble causales pues el nivel de IED española hacia Brasil no puede ser afectado por variaciones en el crecimiento económico, nivel de exportación y empleo de este país. Entonces, en nivel de IED española hacia Brasil determina el modelo a ser estimado, todavía no es determinado.

Después de la identificación de la relación causal, es necesario determinar el número de rezagos del sistema que se lleva a cabo por medio de un test de prueba asintótica llamado coeficiente de máxima verosimilitud, que consiste en la comparación de modelos con diferentes órdenes de rezagos. La hipótesis nula de esta prueba indica que los modelos no tienen ninguna diferencia, entonces aceptar esta hipótesis, el modelo elegido es el que tiene un menor número de rezagos. De lo contrario, el rechazo de  $H_0$ , se debe optar por el modelo con el mayor número de rezagos ENDERS apud DOLADO & LÜTKEPOHL<sup>524</sup>. La prueba sigue una distribución  $\chi^2$  con grados de libertad igual al número de restricciones del modelo con retardo más largo.

La función de respuesta de impulso es una forma práctica para representar visualmente el comportamiento de  $\{y_t\}$  y  $\{x_t\}$  en respuesta a diversos métodos de *shocks*. En este estudio, con la función de respuesta al impulso, es necesario saber cómo el mercado responde a los *shocks* en los niveles de crecimiento económico, exportación y empleo. El orden de entrada de las variables se define de acuerdo con la literatura económica.

Se debe observar que cuando  $b_{ii}=0$ , la orden de integración de  $X_{it}=1$ , se  $\|a_{ii}\|=1$ , e igual a cero, se  $\|a_{ii}\|\leq 1$ . Igualmente, se  $\|b_{ii}\|\neq 0$ , la orden de integración de  $X_{it}$  es igual al número de veces que  $\|a_{ii}\|$  o  $\|b_{ii}\|$  es igual a cero.

Con base en la distribución de *bootstrap*, se modula el teste estadístico MWALD para testar la hipótesis de que  $X_{2t}$  no causa, no sentido de Granger,  $X_{1t}$ .

El desarrollo de técnicas de estimación demandaba menos restricción y la buena especificación de un modelo significaba que ella dedicada a la investigación una mejor prueba. La principal preocupación, la percepción de estimaciones, se volvieron a la inferencia estadística.

En este contexto, diversos métodos de simulación tales como Monte Carlo y *bootstrap*, han venido a la superficie. El objetivo de estos métodos es encontrar una respuesta a la

<sup>524</sup> DOLADO, J.; LÜTKEPOHL, H. "Making wald tests work for cointegrated VAR systems". *Econometric Reviews*, 15(4):369–386, 2004.

necesidad para poner la prueba de fiabilidad de las estadísticas ampliamente utilizadas y las pruebas de estimación e hipótesis de intervalos de confianza de la distribución estadística de bienes más cercanos, que es desconocida. BERAN y HALL & TITTERINGTON apud BÊRNI<sup>525</sup> et. al. fueron los primeros en proponer una simulación basada en la rutina de carga.

Derivado del método de Monte Carlo, que difiere de este en primer lugar porque el término de error se dibuja, muestra construida por simulación de una muestra original. Son partes de muestra retiradas al azar del conjunto original, y no un modelo (*a priori*) para asumir un formato para la distribución.

La técnica de *bootstrap* fue introducida por Bradley Efron (1938- )<sup>526</sup> en 1982. Consiste en aproximar la precisión de un estimador a partir de una muestra de datos u observaciones. La precisión se mide como la inversa de la varianza de un estimador y se conoce la precisión o ECM de estimadores de la varianza, coeficiente de asimetría, curtosis, etc., suele ser algebraicamente complicado, o bien no se conoce la distribución de los datos. El método *bootstrap* permite obtener una buena aproximación del ECM y otras estimaciones a partir de la muestra, aún sin conocer la distribución de donde provienen los datos. *Bootstrap*: significa, en inglés, levantarse tirando de las propias correas de las botas. Método auto suficiente.

El método de *Bootstrap* tiene varios tipos de aplicaciones, especialmente en situaciones en las que los modelos tradicionales tienen ciertas dificultades en la obtención de resultados satisfactorios. Se puede establecer, en determinadas condiciones, intervalos de confianza y contraste de hipótesis más fiable que los modelos tradicionales (Mínimos Cuadrados Ordinarios, Máxima Verosimilitud, Mínimos Cuadrados Ponderados, etc.).

La utilización de la distribución de *bootstrap* posibilita soluciones de problemas ocurridos con la distribución asintótica. Eses problemas dicen respeto al dimensionamiento incorrecto del teste en amuestras finitas. El método de *bootstrap* es basado en la doble muestra de los datos con la finalidad de estimar la verdadera distribución estadística del teste. Usando esa distribución, es posible reducir las tendencias de inferencia, lo que induce a una mayor confianza en el cálculo de los valores críticos.

Para iniciar la simulación de *bootstrap*, primero se estima la ecuación (1) por MQO con restricción de la hipótesis nula de la no causalidad de Granger incluida. Para cada simulación,

<sup>525</sup> BÊRNI, D. A., MORRONE, H., & KOSHIYAMA, D. B. "Milagre exportador, preços relativos e o mal brasileiro". *Indicadores Econômicos FEE*, 35(3):137-54, 2008.

<sup>526</sup> Es un estadístico americano más conocido por proponer la técnica de re muestreo conocida como *bootstrap*, que ha tenido un gran impacto en el campo de la estadística y de prácticamente todas las áreas de aplicación estadística como la Economía. La *bootstrap* fue una de las primeras técnicas estadísticas intensivas en el uso de ordenadores, en sustitución de las derivaciones algebraicas tradicionales basadas en las simulaciones de en datos.

es gerada  $X_t^*$ , con  $t=1, \dots, T$ . Estos son basados en las estimativas de los coeficientes de la ecuación  $\Gamma_1, \dots, \Gamma_k$ ; en los datos  $X_{t-1}, \dots, X_{t-k}$  originales y en  $\varepsilon_t^*$ , el residuo de *bootstrap*.

Estos residuos son el resultado de la retirada aleatoria, con el reemplazo de los residuos modificados de la regresión, con probabilidad en torno a  $1/T$ . Los resultados medios de residuos modificados retirados que se resta de cada residuo modificado, lo que resulta en el establecimiento de los residuos de arranque utilizado para generar  $X_t^*$ . La diferencia de la media es tomada para asegurar que la media es cero de los residuos de arranque.

Los residuos modificados se encuentran en regresión bruta y la varianza suele ser constante según DAVISON & HINKLEY<sup>527</sup>. Esta información es importante, ya que permitió que el modelo posea heteroscedasticidad en algunas simulaciones. Con el fin de explicar la los cambios realizados, es necesario agregar algunas notaciones diferentes.

Se considera primero  $X_{i,-L} = (X_{1-L}, \dots, X_{T-L})$ , para  $i = 1, 2$ , como la  $i$ -ésima línea  $X_{-L}$ , es decir, un vector  $L$  de  $X_{it}$  valores rezagados de la variable  $T = 1, \dots, T$ . Entonces, se convierte en  $Z = (X'_{-1}, \dots, X'_{-k})$  y  $Z_i = (X'_{i-1}, \dots, X'_{i-k})$ . Para la ecuación  $X_{1T}$  que determina la matriz de variables explicativas de la regresión es  $Z_1$ ; la ecuación se limita a ser propietaria de ninguna causalidad de Granger. Para la ecuación  $X_{2T}$  determina la matriz de variables explicativas  $Z$ . Esta es la ecuación de regresión que permite que el retraso total de ambas variables sea incluido.

Los vectores medios ( $T \times 1$ ) de  $X_{1T}$   $X_{2T}$  con  $t = 1, \dots, T$  se establecen, respectivamente, como  $h_1 = \text{diag} [Z_1 (Z'_1 Z_1)^{-1} Z'_1]$  y  $h_2 = \text{diag} [Z (Z' Z)^{-1} Z']$ . El  $h_{it}$  es el termino  $t$ -enésimo bruto de la regresión para  $X_{it}$ , para  $i= 1,2$ . El residuo cambiado se define como:

$$\varepsilon_{it}^m = \varepsilon_{it} / (1 - h_{it})^{1/2} \quad (7)$$

Se realizan 1000 interacciones, posteriormente produciendo la prueba estadística MWALD para cada interacción, la cual permite la construcción de la distribución de probabilidad aproximada para esta prueba. Después de la finalización de las simulaciones, se considera a la  $\alpha$ -enésima parte superior de la distribución de MWALD, obteniendo los valores críticos de la estadística *bootstrap* ( $Ca^*$ ).

Con el MWALD estadístico calculado sobre la base de la simulación original de datos, se rechaza la hipótesis nula sobre la base del *bootstrap* se el valor corriente de impulso MWALD sea mayor que  $Ca^*$ .

<sup>527</sup> DAVISON, H.F.; HINKLEY, N. "Short-run and long-run causality in time series: Theory". *Econometrica*, 66:1099–1125, 2010.

Hasta los años 70, el enfoque tradicional macroeconómica basada en la estimación de modelos con una clasificación a priori de las variables en exógenos y endógenos. Además, si la restricción impuesta por cero en los parámetros. Este procedimiento fue criticado por SIMS que ha cuestionado principalmente la validez de las restricciones impuestas a los modelos. Según el autor, esta clasificación es arbitraria y la imposición de los valores cero para los coeficientes se realiza sin el apoyo de la teoría económica; el objetivo sería sólo para garantizar la identificación de los modelos. En este contexto, SIMS propone un enfoque alternativo, los modelos VAR, donde todas las variables pueden ser endógenas con las menores restricciones posibles.

A pesar de la VAR ser un instrumento muy eficaz, BACCHI<sup>528</sup> señala que su principal limitación es la estructura recursiva de las relaciones contemporáneas entre las variables. Para superar esta limitación, SINANI & MEYER<sup>529</sup> desarrollan un VAR estructural para el establecimiento de las relaciones contemporáneas, utilizando la teoría económica como referencia. Además de traer restricciones de la teoría económica, que permite descomponer los choques en el interés por variable temporal y permanente.

Sin embargo, debe hacerse hincapié en que la identificación del impacto de la IED sobre el crecimiento económico es un tema complejo y, a menudo implica un alto grado de arbitrariedad. Por lo tanto, este trabajo trata de explicar cómo esta identificación se puede lograr mediante el modelado sólo las relaciones contemporáneas entre las variables, sin restricciones en los coeficientes de los valores rezagados de las variables en cada ecuación estructural. Este procedimiento se eligió en vista de la dificultad de utilizar la teoría económica para obtener las restricciones sobre la estructura de rezagos de cada ecuación estructural.

El modelo VAR estimado tiene la siguiente forma:

$$\mathbf{M}_0\mathbf{Y}_t = \mathbf{M}_1\mathbf{Y}_{t-1} + \mathbf{M}_2\mathbf{Y}_{t-2} + \dots + \mathbf{M}_p\mathbf{Y}_{t-p} + \mathbf{N}\varepsilon_t \quad (8)$$

Dónde:

$\mathbf{Y}_t$  es el vector de las variables de interés (PIB<sub>per capita</sub>, IED, inflación, impuestos indirectos sobre la producción y las importaciones, los préstamos de infraestructura y del sector privado);  $\mathbf{M}_j$  son matrices ( $k \times k$ ) con  $\mathbf{M}_0$  siendo la matriz de relaciones contemporáneas. En la conformación de las relaciones contemporáneas entre las variables utilizando las estimaciones

<sup>528</sup> BACCHI, M.R.P. *Formação de preços na pecuária de corte no Brasil*. Piracicaba: ESALQ/USP, 1997.

<sup>529</sup> SINANI, E.; MEYER, K. "Spillovers of technology transfer from FDI: the case of Estonia". *Journal of Comparative Economics*, 32, p. 445-466, 2004.

de un modelo estructural de forma explícita;

$\varepsilon_t$  es un vector ( $k \times 1$ ) ortogonal de innovaciones ocurriendo en el tiempo  $t$ , con distribución multi normal e  $N$  es una matriz ( $k \times k$ ).

Se considera que los componentes de  $\varepsilon_t$  no son correlacionados serialmente, tal que, la matriz  $E(\varepsilon_t \varepsilon_t') = B$ .

De forma reducida la ecuación se puede escribir:

$$M(L)Y_t = N\varepsilon_t$$

En que,  $M(L)$  es un polinomio en  $L$  (operador de retraso) que puede ser representado por  $M_0 + M_1L + M_2L^2 + \dots + M_pL^p$ , tal que,  $L^j Y_t = Y_{t-j}$ , siendo  $j$  un número entero. Con la multiplicación de la ecuación (A) pela inversa da matriz de coeficientes de interacciones contemporáneas ( $M_0^{-1}$ ), se obtiene:

$$k(L)Y_t = u_t \tag{9}$$

en que  $k(L) = M_0^{-1}M(L)$ , con  $k_0 = I_n$ . El sistema de ecuación dado por (B) puede ser estimado por MQO para obtener los residuos ( $u_t = M_0^{-1}N\varepsilon_t$ ).

En seguida, se obtiene la matriz de covariancia de los residuos:

$$\Omega = M_0 N N' M_0^{-1} \tag{10}$$

Esta matriz será utilizada para estimar  $M_0^{-1}$ .  $\Omega$  tendrá  $k(k+1)/2$  parámetros libres, siendo que este número máximo de parámetros que suelen ser estimados en  $M_0$ .

El número mínimo de restricciones que suelen ser impuestas para la identificación es igual a  $k(k+1)/2$ . El modelo  $VAR_{(p)}$  es exactamente identificado puesto que la matriz  $M_0$  es triangular inferior con  $k(k+1)/2$  parámetros (bajo identificado o demasiado identificado). Existen diferencias en los tipos de restricciones que pueden ser impuestas al modelo  $VAR_{(p)}$  que está incorporada en paquete computacional Winrats está basado en la ecuación:

$$M_0 \varepsilon_t = N u_t$$

en que,  $e_t$  (residuo observado) y  $u_t$  (innovación estructural no observada, con matriz de covariancia igual a la identidad) son vectores de tamaño  $k$ . Es importante señalar que  $M_0$  y  $N$  son matrices ( $k \times k$ ) y pueden ser estimadas. Para la estimación de  $M_0$  e  $N$ , se debe imponer las siguientes restricciones:

$$M_0 N M_0' = N N' \quad (12)$$

En la estimación del modelo dado por la ecuación (A), se puede utilizar el procedimiento de Bernanke (1986). En seguida, se maximiza la función logarítmica de verosimilitud de los residuos obtenida de la estimación por MQO de (B). Así, se estimando  $M_0$  y  $N$  que maximizan la ecuación abajo para se obtener los parámetros estructurales del modelo

$$\ln L = -\frac{Tk}{2} \ln(2\pi) - \frac{T}{2} \ln |M_0| - \frac{T}{2} \text{tr} [M_0^{-1} N^{-1} M_0]$$

en que  $T$  es el número de observaciones.

Se el proceso fuera estacionario, la ecuación (B.1) puede ser representada por medio de la mediana móvil.

$$Y_t = A(L) u_t \quad (13)$$

en que  $A(L)$  es un polinomio de orden infinita de matrices  $A_j$ .

Reestructurando la ecuación (E) en términos de  $\varepsilon_t$ , se obtiene:

$$Y_t = A(L) M_0^{-1} \varepsilon_t \quad (14)$$

La ecuación (F) puede ser utilizada para analizar la intensidad y el perfil temporal de los impulsos y de la descomposición de la variancia del error de predicción. Por otro lado, se el proceso no fuera estacionario, o sea, fuera de orden  $d$ , se debe usar un VAR en diferencia, así especificado:

$$K^*(L)(1-L)Y_t = u_t$$

En que  $K^*_j = \sum_{j=i+1}^p K_j$ .

## 5.4 - Pruebas de hipótesis sobre las características de la serie

La prueba de Dickey-Fuller (ADF) es una metodología utilizada para determinar si las series son estacionarias. Suponiendo que los errores son independientes, la varianza es constante, probamos la hipótesis de que el parámetro  $\gamma$  es igual a cero en las tres siguientes formulaciones:

$$\Delta y_t = \gamma y_{t-1} + \varepsilon_t$$

$$\Delta y_t = a_0 + \gamma y_{t-1} + \varepsilon_t$$

$$\Delta y_t = a_0 + a_1 t + \gamma y_{t-1} + \varepsilon_t$$

La distribución de la prueba es  $\tau$  (tau) y la serie será estacionaria se la hipótesis nula pueda ser rechazada.

Una serie estacionaria que presenta quiebra estructural direcciona el resultado de la prueba ADF, que tiende a acusar la existencia de una raíz unitaria. Para evitar ese problema, se utiliza la metodología desarrollada por PHILLIPS & PERRON<sup>530</sup>, el *test* de Phillips-Perron. Ese procedimiento engloba tres hipótesis:

$$\begin{array}{l} H_0 : \mu_1 = 0 \quad H_0 : \mu_2 = 0 \quad H_0 : a_1 = 1 \\ H_1 : \mu_1 \neq 0 \quad H_1 : \mu_2 \neq 0 \quad H_1 : a_1 < 1 \end{array} \quad e$$

para la ecuación:

$$\Delta y_t = a_0 + \mu_1 D_t + \mu_2 D_p + a_1 y_{t-1} + a_2 t + \sum_{i=1}^k \beta_i \Delta y_{t-i} + \varepsilon_t$$

Los *tests* siguen la distribución *t*, y las hipótesis nulas indican que no hay quiebra estructural (nivel o pulso) y que la serie posee raíz unitaria.

<sup>530</sup> PHILLIPS, P.; PERRON, P. "Testing for a Unit Root in Time Series Regression". *Biometrika*, 75, junho, 335-46, 1989.

Es posible que una serie se convierta en estacionaria si diferenciada periódicamente, en este caso decimos que la serie tiene una raíz unitaria estacional. Para identificar esta posibilidad en serie de datos trimestrales se usa el procedimiento desarrollado por HYLLEBERG<sup>531</sup> *et al.*, la prueba de Hegy. De la ecuación siguiente:

$$(1 - L^4)y_t = \gamma_1 y_{t-1} - \gamma_2 y_{2t-1} + \gamma_5 y_{3t-1} - \gamma_6 y_{3t-2} + \varepsilon_t$$

donde:

$$y_{1t-1} = (1 + L + L^2 + L^3)y_{t-1}$$

$$y_{2t-1} = (1 - L + L^2 - L^3)y_{t-1}$$

$$y_{3t-1} = (1 - L^2)y_{t-1}$$

Si la hipótesis de  $\gamma_1 = 0$  no es rechazada, segundo distribución  $t$ , entonces se puede concluir que hay una raíz unitaria no-periódica. Caso la hipótesis nula para  $\gamma_2 = 0$  no sea rechazada, indica la presencia de una raíz unitaria con frecuencia de 1/2 anual. Y, la hipótesis nula para  $\gamma_5 = \gamma_6 = 0$ , con base en la distribución  $F$ , sugiere la presencia de una raíz unitaria periódica. Las hipótesis no son mutuamente excluyentes, o sea, la presencia de una raíz unitaria de frecuencia constante no excluye la posibilidad de la presencia de otra raíz unitaria no constante según afirma ENDERS.

## 5.5 - Análisis de cointegración

Como se dijo anteriormente, si dos o más variables son integradas del mismo orden, es decir, requieren el mismo número de diferenciaciones para convertirse en estacionaria, entonces puede haber una combinación lineal de ellas que es estacionaria, cuando esto ocurre se dice que están cointegradas estas variables. Según ENDERS, se considera equilibrio de largo plazo entre las  $n$  variables del vector  $X$  cuando:

$$\beta_1 x_{1t} + \beta_2 x_{2t} + \dots + \beta_n x_{nt} = 0 \tag{15}$$

El desvío del equilibrio de largo plazo,  $e_t$ , es dado por:

<sup>531</sup> HYLLEBERG, S.; ENGLE, R.; GRANGER, C.; YOO, B. *Seasonal Integration and Cointegration*. *Journal of Econometrics*, 44, 215-38, 1990.



$$e_t = \beta X_t \quad (16)$$

Si el equilibrio existe, el proceso de  $e_t$  debe ser estacionario, y el vector  $\beta$  es denominado de vector de cointegración.

Para probar la posibilidad de cointegración entre variables del mismo orden de integración de la prueba de máxima verosimilitud desarrollado por Johansen (1988)<sup>532</sup> es utilizada como herramienta matemática. La prueba puede ser visto como una generalización del entorno de prueba Dickey-Fuller para el multivalente según ENDERS apud DOLADO & LÜTKEPOHL<sup>533</sup>. Sea la ecuación:

$$\Delta x_t = (A_1 - I)x_{t-1} + \varepsilon_t = \pi x_{t-1} + \varepsilon_t \quad (17)$$

donde  $x_t$  y  $\varepsilon_t$  son vectores  $n \times 1$ , y  $I$ ,  $A_1$  y  $\pi$  son matrices  $n \times n$ . De modo análogo al teste Dickey-Fuller, si el puesto de  $\pi$  fuera igual a cero, entonces toda la secuencia en  $x_t$  tiene raíz unitaria, las variables no son cointegradas. Pero, si el puesto de  $\pi$  fuera igual a  $n$ , y las raíces características (auto valores) de esa matriz fueren mayores que la unidad, entonces la ecuación es estacionaria, y las variables son cointegradas.

El *test* consiste en verificar la significancia de las raíces características de la matriz  $\pi$ , el número de vectores de cointegración es igual al número de auto valores significantes. Para tanto, se calcula la estadística de trazo:

$$\lambda_{\text{trazo}}(r) = -T \sum_{i=r+1}^n \ln(1 - \hat{\lambda}_i) \quad (18)$$

donde  $\hat{\lambda}_i$  son los valores estimados de los auto valores de la matriz  $\pi$ , y  $T$  es el número de observaciones utilizables. A partir de la estadística de trazo, se verifica la hipótesis nula de que el número de vectores de cointegración independientes sea menor o igual  $r$ . Los valores

<sup>532</sup> JOHANSEN, S. "Statistical Analysis of Cointegration Vectors". *Journal of Economic Dynamics and Control*, 12, jun-set, 231-54, 1988.

<sup>533</sup> DOLADO, J.; LÜTKEPOHL, H. "Making wald tests work for cointegrated VAR systems". *Econometric Reviews*, 15(4):369-386, 2004.

críticos para la prueba fueron obtenidos desde el procedimiento de Monte Carlo ENDERS apud DOLADO & LÜTKEPOHL<sup>534</sup>.

Una vez constatado que dos o más variables son cointegradas, es importante identificar si alguna dentro del conjunto puede ser considerada débil-exógena en relación al vector de cointegración. Eso ocurre si el parámetro que representa su velocidad de ajuste a los desequilibrios temporales en la relación de largo plazo no fuera estadísticamente diferente de cero. Para verificar tal hipótesis se utiliza la estadística de la razón de máxima verosimilitud.

También es válido verificar si la relación de cointegración es constante al largo de toda el espacio muestral. Para tanto, será utilizado el procedimiento recursivo del  $\beta$  conocido. La hipótesis nula del *test* afirma que los valores estimados de  $\beta$  con la muestra completa, denominados  $\beta_0$ , están inseridos en el espacio generado por  $\hat{\beta}^{(n)}$  - la estimación del vector  $\beta$  considerando la n-ésima muestra. El procedimiento es recursivo, una vez que los parámetros son duplamente estimados a partir de las muestras menores, que se inician en el menor período necesario para que posan ser estimados, siendo acrecentados en seguida a los demás períodos progresivamente. Ese proceso es realizado de dos formas, estimando duplamente todos los parámetros del modelo (*X-form*), y estimando duplamente solamente los parámetros del vector de cointegración (*RI-form*).

Las pruebas de cointegración están en función del número de retrasos del modelo, así siendo son realizados considerando modelos de ordenes distintas. Todavía, será elegido el modelo que no presentar residuos auto correlacionados. Con este objetivo, son observados los resultados de la pruebas de auto correlación de Ljung-Box y los Multiplicadores de Lagrange<sup>535</sup>.

## 5.6 - Fuente de los datos analizados

Las series trabajadas han sido seleccionadas desde 1970 hasta 2012. Los valores del PIB, IED, inflación, impuestos indirectos sobre la producción e importación así como de préstamos al sector privado han sido obtenidos desde el sitio del IPEA (*Instituto de Pesquisa Econômica Aplicada* de Brasil). Por su turno, los datos de infraestructura fueron obtenidos

<sup>534</sup> DOLADO, J.; LÜTKEPOHL, H. "Making wald tests work for cointegrated VAR systems". *Econometric Reviews*, 15(4):369-386, 2004.

<sup>535</sup> Ver Hansen y Juselius (1995) para mayores detalles a respecto de los *tests* estadísticos para auto correlación de los residuos, exogeneidad flaca y  $\beta$  conocido. HANSEN; JUSELIUS *Cats in Rats - Cointegration Analysis of Time Series*, Estima, USA, 1995.

desde el “*Anuário de infra-estrutura*” publicado por la revista *Exame* en noviembre de 2012.

La variable inflación es considerada como una *proxy* de estabilidad económica, el impuesto indirecto como *proxy* de carga tributaria y préstamos al sector privado como *proxy* de desarrollo del sistema financiero.

## **6 - Inversión extranjera directa y desempeño de las exportaciones brasileñas**

### **6.1 – Conceptos previos**

Los años 70 estuvieron marcados por una afluencia de la IED sobre la economía brasileña. Los determinantes de la IED que la abundancia se vincularon a la reanudación del crecimiento económico y la consolidación de un régimen político partidario del capital extranjero.

Sin embargo, durante los años 80, se produjo una reversión de este flujo particular, entre otros factores, la falta de credibilidad, la inestabilidad excesiva, disminución de la actividad económica y el aumento de las incertidumbres asociadas a los planes anti-inflacionarios sucesivas.

Desde los años 90, una recuperación del crecimiento extraordinario de los flujos de IED refleja que se produce, según algunos autores, la globalización financiera, fusiones y adquisiciones, la privatización, la reestructuración del sector de servicios y el tamaño del mercado. Asimismo, el nivel mundial de exportaciones ha crecido de forma sostenible desde el inicio de la década de 1980 conforme ilustra el **Gráfico 15**. Asimismo, el **Gráfico 16** apunta la relación de participación percentual del nivel de exportaciones e importaciones mundiales de Brasil durante el periodo 1950- 2008.



Fuente: Elaboración del autor con base en Banco Central de Brasil (BCB), 2014.

En este sentido, se observa que la IED a Brasil en este período se concentra principalmente en el sector servicios (BCB, 2012)<sup>536</sup>, que es típicamente sectores no comercializables e industriales orientadas al mercado interno. Esto significa que las empresas extranjeras pueden estar realizando las remesas de utilidades y dividendos sin la existencia de la consideración en la generación de ingresos adicionales exportador.



Fuente: Elaboración del autor con base en Banco Central de Brasil (BCB), 2014.

<sup>536</sup> BCB – Banco Central de Brasil. *Anuário estatístico de 2012*. Brasília, D.F., 2012.

Estos hallazgos conducen a las preguntas contenidas en la literatura económica sobre la influencia de la IED en la balanza comercial. En este sentido, sería correcto decir que las inversiones directas son, de hecho, lo que contribuye al aumento de las exportaciones? Existe abundante literatura que analiza esta cuestión y los argumentos presentados, aunque conflictiva, se puede dividir en dos puntos de vista. El primero, considerado optimista, prevé la posibilidad de que los flujos de inversión extranjera despertar y revivir los sectores industriales nacionales condenados a un multiplicador de baja, y la autonomía tecnológica del país.

El segundo, llamado las notas críticas que la liberalización del comercio y el plan de estabilización del país han dado lugar a la sustitución de local para los insumos importados y la desnacionalización de sectores de la industria en los Estados frágiles, dada la desigualdad de condiciones de competición.

En general, este estudio trata de analizar las estrategias de integración del comercio implementadas por las filiales en Brasil, a través de una clasificación proporcionada por Dunning, quien trató de representar a los diferentes patrones de esta integración. Esta clasificación se realiza con base en información de comercio y ventas de las empresas individuales para la muestra de subsidiarias en el extranjero, para los años 1995 y 2000.

A partir de entonces, si lo desea, en el análisis multivariante, la identificación de las funciones discriminantes con el fin de verificar si la acumulación de la IED en Brasil contribuyó a los aumentos significativos en sus exportaciones. En concreto, se pretende: a) clasificar a los grupos en función de sus actividades comerciales tendencias sectoriales; b) determinar las acciones y los efectos de la IED sobre el crecimiento de las exportaciones de los grupos de actividades sectoriales.

Esta innovación en este estudio se refiere al método utilizado en la investigación. Consiste en el uso del análisis discriminante para verificar la contribución de la IED sobre el crecimiento de las exportaciones brasileñas. Este método es muy adecuado, ya que permite identificar a los grupos de actividades que exportan más y, o, más materia, y por lo tanto proporciona herramientas de planificación a los organismos gubernamentales en la elaboración de políticas que permitan una asignación de IED de acuerdo con los objetivos de política económica.

## **6.2 Análisis evolutivo de las exportaciones e importaciones de Brasil**

Los años 70 estuvo marcado por una gran afluencia de inversión extranjera directa para la economía brasileña. Los factores determinantes de esta abundancia de IED estaban vinculados a la reanudación del crecimiento económico y la consolidación de un defensor del régimen político del capital extranjero.

Sin embargo, durante los años 80, hubo reversión del flujo determinado, entre otros factores, por la falta de credibilidad política, económica y jurídica, inestabilidad, excesiva contracción de la actividad económica y el aumento de las incertidumbres asociadas con los sucesivos planes antiinflacionarios.

Desde la década de los 90, ocurre una extraordinaria recuperación del crecimiento de los flujos de IED que se refleja, según algunos autores como SARTI & LAPLANE *apud* LAPLANE<sup>537</sup> *et al.* por la globalización financiera, fusiones y adquisiciones, privatizaciones, el proceso de reestructuración del sector servicios y el tamaño del mercado. En este sentido, se observa que la IED destinada a Brasil, durante este período, estaba concentrada principalmente en el sector de servicios, que no es típicamente comercial y para los sectores industriales volcados para el mercado interno.

Durante el gobierno de Juscelino Kubitschek (1956-1961) la economía brasileña ha registrado un crecimiento vigoroso, el PIB creció a una tasa medio de 8% anualmente y la participación del sector industrial en lo total del PIB de más de 6%, pasando del 26,6% del PIB en 1956 a 33,2% en 1960, permaneciendo en media hasta alrededor de 1968, cuando describe un nuevo ciclo de auge económico en el período de dictadura militar afirma WEBER<sup>538</sup>.

Este proceso de diversificación económica se intensificó durante el llamado milagro económico brasileño (1968-1973), en el mismo período de intenso crecimiento y, por otro lado, en las relaciones políticas y sociales. La economía brasileña y la sociedad a lo largo de este período consolida la, según OLIVEIRA<sup>539</sup>, denominada situación de un “*estado de malestar social*”, fuertemente basado en la apropiación privada de los fonafirmados públicos “*y por una peculiar flexibilidad estructural en el uso y disposición de la fuerza laboral*”. Tampoco puede hablar en Relación de Trabajo Normal (RTN) como estructura típica de contratación de mano de obra por capital.

<sup>537</sup> SARTI, F.; LAPLANE, M. “*Investimento direto estrangeiro e a internacionalização da economia brasileira nos anos 92*”. In: LAPLANE, M.; COUTINHO, L.; HIRATULKA, C. (org.). *Internacionalização e desenvolvimento da indústria no Brasil*. São Paulo: UNESP; Campinas: Instituto de Economia da UNICAMP, 2003.

<sup>538</sup> WEBER, M. *A economia brasileira*. Rio de Janeiro: Editora GEN, 2012.

<sup>539</sup> OLIVEIRA, F. *A economia da dependência imperfeita*. Rio de Janeiro: Graal, 1988 (6° ed.).

La segmentación en el mercado laboral brasileño siempre ha sido fuerte, basada en fuertes relaciones de trabajo y fluidez en las relaciones contractuales. Estos factores han dado lugar a la gran inestabilidad en el empleo medio, bajos niveles de salario y remuneración así como diversas formas de uso de la fuerza de trabajo.

La economía brasileña, por lo tanto, sucedió en las décadas de 1960 a 1980 para el proceso de transformación intensa, consolidar un parque industrial y desplegar- o trasplantar según OLIVEIRA<sup>540</sup> – los principales segmentos de los departamentos de producción I y II<sup>541</sup>, típico de la segunda revolución industrial.

El estado hizo en este proceso un papel central, desempeñando un papel estructurador, articulando los intereses capitalistas, definiendo las fronteras de la planificación a través de la expansión y la movilización de excedentes financieros para asegurar la industrialización brasileña afirman MATTOSO y TAVARES<sup>542</sup>.

Por otro lado, este patrón de industrialización se caracterizó por una fuerte laguna entre la productividad y los salarios reales, distanciándose de las economías capitalistas fordista clásica desarrollado y la profundización de una centrada en la organización del trabajo basada en la intensa explotación de mano de obra no calificada.

Las tasas de crecimiento industrial eran a la vez intensas y discontinuas, marcadamente oscilantes e inestables. Según los datos del IBGE, en el período comprendido entre 1955-1985 la economía presentó un crecimiento anual medio de 6,2%, que permitió el volumen del PIB una duplicación a cada diez años, sin embargo, fuertemente contrastados los resultados y la gran fluctuación entre vales recesivos y elevaciones de crecimiento en breve períodos de tiempo afirma el economista WEBER<sup>543</sup>.

Este rápido crecimiento se basó principalmente en la producción del Departamento de bienes de consumo duraderos, especialmente de la industria automotriz. La consolidación de este patrón de desarrollo tuvo lugar durante el régimen militar, destacando que una de las condiciones para la implementación de este modelo era la concentración del ingreso inmenso de la IED promovida durante el período según SINGER<sup>544</sup>. El establecimiento de un mercado

<sup>540</sup> OLIVEIRA, F. *Crítica à razão dualista*. Petropolis: Vozes, 1988.

<sup>541</sup> Marx categoriza la economía en dos departamentos donde Departamento I corresponde a bienes de capital y Departamento II corresponde a bienes de consumo.

<sup>542</sup> MATOSO, J. A *Desordem do Trabalho*. São Paulo: Scritta, 1995; TAVARES, M. C. *Desenvolvimento e Igualdade: homenagem aos 80 anos de Maria da Conceição Tavares*. SICSÚ, João; DOUGLAS, Portari (Orgs.). Rio de Janeiro: IPEA, 2010.

<sup>543</sup> WEBER, M. A *economia brasileira*. Rio de janeiro: Editora GEN, 2012.

<sup>544</sup> SINGER, P. A *Crise do Milagre*. Rio de Janeiro: Paz e Terra, 1989.

interno de bienes de alto valor agregado de esta industria y que implicaba, entre otras cosas, la conformación de una sociedad desigual y exclusiva.

Varios estudios señalan a la reproducción del perfil de ingreso nacional concentrado en las últimas décadas, indicando, en primer lugar, una interrelación necesaria entre el patrón de industrialización, fundado en el Departamento de los bienes duraderos y una fuerte asimetría entre los estratos más pobres y la capa delgada de la parte superior percentil de la distribución afirman BONELLI & RAMAS<sup>545</sup>.

Esta interrelación es defendida por economistas mostrando que sólo podía obtenerse la solvencia de la demanda de bienes de consumo duradero basado en una gran distorsión en la distribución del ingreso, resultando en el enriquecimiento de los segmentos de la minoría social, en detrimento de la mayoría de la población según GOLDENSTEIN<sup>546</sup>.

Las estadísticas son muy claras: mientras que en 1970 los estratos de ingresos del 20% menos ricos se apropiaban de 3,2% del ingreso nacional, el 20% del extracto más rico se apropiaban de 62,2%. En 1990, tenemos los 20% inferiores con 2,3% del ingreso nacional mientras que los 20% superiores contaban con 66,1%. La dinámica económica resultante fue una producción *estándar* basada en el consumo sostenible, sin embargo, a diferencia de la trayectoria de la posguerra Europea y americana, no se observa el uso generalizado de este tipo de consumo definen CORIAT & SABÓIA<sup>547</sup>.

Los datos muestran que el comportamiento concentrador de los ingresos ha alcanzado su máximo nivel en 1989, condicionado por dos factores centrales: las altas tasas de inflación y desorganización económica que marcaron los primeros 90.

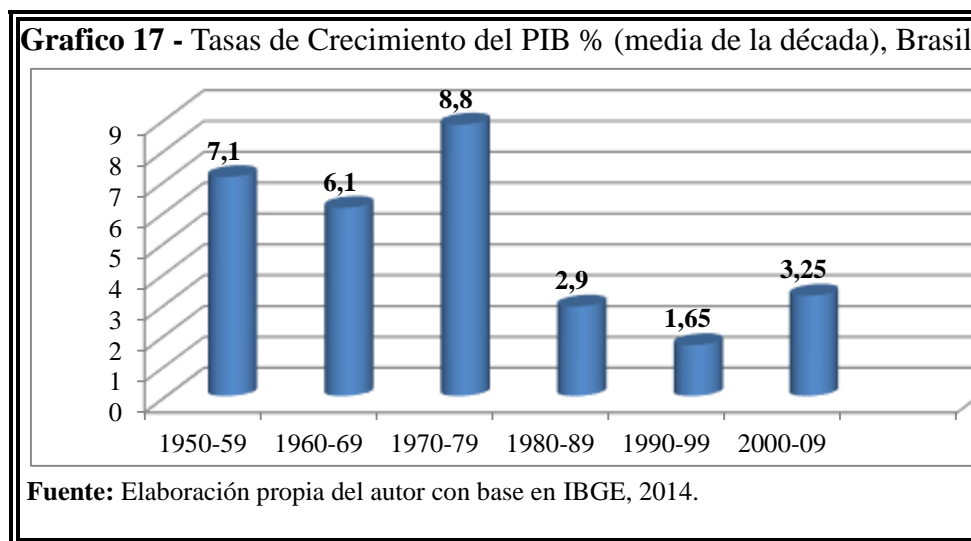
El **Gráfico 17** cristaliza la evolución histórica que ha sufrido el PIB de Brasil hasta el presente.

<sup>545</sup> BONELLI, R.; RAMOS, L. “Distribuição de renda no Brasil: avaliação das tendências de longo prazo e mudanças na desigualdade desde meados dos anos 70”. In: *Revista de Economia Política*, volume 13, nº 02, abril/junho de 1993.

<sup>546</sup> GOLDENSTEIN, L. *Repensando a dependência*. Rio de Janeiro: Paz e Terra, 1994.

<sup>547</sup> CORIAT, B.; SABÓIA, J. “Regime de acumulação e relação salarial no Brasil: um processo de fordização forçada e contrariada”. In: *Ensaio FEE* nº 9(2). Porto Alegre (RS): FEE, 1988.





Esto significa que las empresas extranjeras llevan las remesas y los dividendos para sus países de origen sin contrapartida en la generación de ingresos por exportaciones adicionales.

Estos resultados llevan a consultas constantes en la literatura económica referente a la influencia de la IED en la balanza comercial brasileña. En este sentido, sería justo decir que las inversiones directas son, de hecho, contribuyentes al aumento de las exportaciones. Hay vasta literatura que aborda esta cuestión, y los argumentos presentados, aunque conflictivos, pueden dividirse en dos puntos de vista.

El primer de ellos, considero optimista, deja entrever la posibilidad de que los flujos de inversión externa pueden suponer masa crítica para despertar a la industria nacional y reactivar los sectores destinados a un multiplicador de coeficiente de producción bajo, además de capacitar tecnológicamente el país afirman MOREIRA; BALASUBRAMANYAN *et al.* 1996; BLOMSTRÖM & KOKKO<sup>548</sup>.

El segundo, llamado de crítica, señala que la apertura del comercio y el plan de estabilización del país han llevado a la sustitución de insumos locales por insumos importados así como de la desnacionalización de la industria en sectores frágiles, dadas las desiguales condiciones de competición.

<sup>548</sup> MOREIRA, M.M. *Industrialization, trade and market failures: the role of government intervention in Brazil and South Korea*. London: MacMillan Press, 1995; MOREIRA, M.M. *Estrangeiros em uma economia aberta: impactos recentes sobre produtividade, concentração e comércio exterior*. Rio de Janeiro: BNDES, 1999. (Texto para discussão, 67). BALASUBRAMANYAN, N.J.; AGÉNOR, P. R.; AKBAR, M. & NAQVI, Z. F. *The Economics of Adjustment and Growth*. Academic Press, San Diego, CA, 2007; BLOMSTRÖM, M.; KOKKO, A. *The impact of foreign investment on host countries: a review of the evidence*. World Bank, 1996. (Working Paper, 45209).

De forma general, este estudio pretende realizar un análisis del comercio implementado por las filiales brasileñas, las estrategias de integración a través de una clasificación de Dunning, que trató de representar diferentes patrones de esta integración. Esta clasificación fue hecha a partir de información comercial y ventas de empresas individuales en la muestra de las filiales extranjeras en los años 1995 y 2012. Luego se busca, mediante análisis multivariado, identificar las funciones discriminantes para comprobar si la acumulación de la IED en Brasil contribuye a un aumento significativo en sus exportaciones.

Concretamente, se pretende:

- 1º) ordenar los grupos de actividades sectoriales según sus tendencias comerciales; y
- 2º) determinar los efectos de la IED en el crecimiento de las exportaciones de los grupos de actividades sectoriales.

La innovación en este estudio se refiere al método utilizado en la investigación. Consiste en el uso del análisis multivariado discriminante para verificar la contribución de la IED en el crecimiento de las exportaciones brasileñas. Este método es muy apropiado ya que hace posible identificar grupos de actividades que exportaron más y/o más importante y por lo tanto proporciona herramientas de planificación a las agencias gubernamentales en la formulación de políticas que permitan una asignación de la inversión extranjera directa según los objetivos de la política económica. Concretamente, permite constatar si el modelo matemático utilizado es compatible y razonable con los resultados empíricos.

### **6.3 - Los efectos de la IED en la balanza comercial brasileña: una aproximación económica no ortodoxa**

Mensurar los efectos de la IED en la balanza comercial brasileña siempre ha sido hecho por medios tradicionales de funciones discriminantes de propensión a exportar e importar y por modelos econométricos e econofísicos de datos de corte transversal y no parametrizados. No es objetivo de esta sección menoscabar tales herramientas, aun siendo utilizadas dentro del seno de la metodología de este trabajo. Sin embargo, más allá de esta útil y eficaz matriz de análisis, en este trabajo elementos de economía política brasileña y española serán adicionados para verificar los resultados de la metodología así como respaldar o rechazar los datos empíricos.

Para GILPIN<sup>549</sup> la inversión extranjera directa es un factor importante en las relaciones internacionales pues es una acomodación del capital frente a nuevas estructuras de producción internacional. Tampoco la política externa está desvinculada de la interna. Por su parte SANAHUJA<sup>550</sup> afirma que la inversión extranjera busca utilidad marginal creciente del capital y su pleno desarrollo mientras no tiene sólida ubicación.

Según ALONSO<sup>551</sup>, Brasil se tornó destino estratégico para la IED española en la línea del paradigma eclético, pues las empresas españolas han buscado nuevos mercados, favorecidas por las ventajas de propiedad de activos (intangibles, principalmente) y las ventajas de internalización, construidas tras las profundas transformaciones político-económicas, desde la integración de España a la UE, notoriamente en el Gobierno de Felipe González, debido al cambio de la política externa española en relación a la América Latina - priorizando las relaciones económicas; en lo que fue seguido por los gobiernos de Aznar a partir de la ejecución del Plan de Modernización de 1996, en el Gobierno Aznar.

Para AYLLÓN PINO la IED española en Brasil trajo consigo una serie de cambios en las relaciones políticas, comerciales, históricas y culturales entre España y Brasil. La magnitud de este cambio debe ser entendida en un contexto de creciente integración MERCOSUL-UE así como de afirmación progresiva de los Acuerdos de Asociación Interregionales en el marco de las relaciones UE-ALC. Señala, además, que Iberoamérica se relaciona con Europa con más fluidez con y por medio de los países Ibéricos.

En referencia a los resultados obtenidos para la balanza comercial (**Tabla 23 y 24**), las empresas extranjeras que han generado un nivel de exportación de US\$ 36.264.617 en 1995 contra un nivel de US\$ 55.185.431 en 2012. Esto resulta en el lapso 1995-2012 de un saldo en la cuenta comercial brasileña exportadora de US\$ 18.920.814.

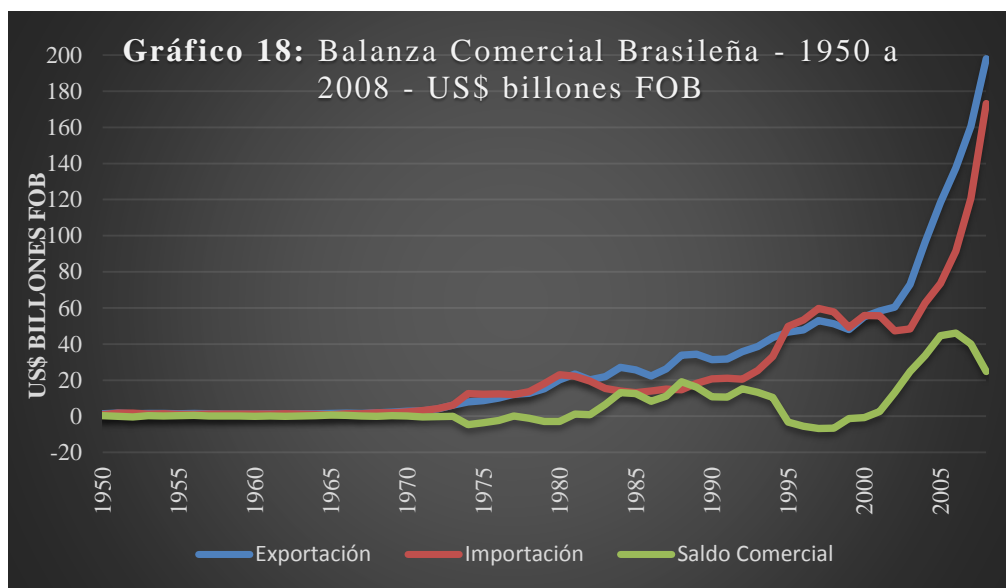
Con relación al nivel de importación, las empresas extranjeras han generado un nivel de US\$ 35.080.740 en 1995 contra un nivel de importación de US\$ 81.586.854 en 2012. Esto resulta en el lapso 1995-2012 de un saldo en la cuenta comercial brasileña importadora de US\$ 46.506.114. Históricamente, la evolución de la balanza comercial brasileña ha sufrido un patrón especificado en el **Gráfico 18**.

<sup>549</sup> GILPIN, R. **A Economia Política das Relações Internacionais**. Editora Elsevier-Campus, Rio de Janeiro, 2002.

<sup>550</sup> SANAHUJA, J.A. **Las inversiones extranjeras en los países latinoamericanos**. Madrid: Cuaderno de la Escuela Diplomática de Madrid, 2003.

<sup>551</sup> ALONSO, J.A.: **Lecciones sobre economía mundial**. Madrid: Editorial Thomson Cívitas, 4ª edición, 2009.

Aunque el estudio de los factores determinantes de la elección de país de destino de la IED ha sido ampliamente analizado, no es menos cierto que sigue atrayendo, en la actualidad, la atención de un gran número de académicos. La mayoría de estos trabajos se han realizado en países desarrollados, si bien, también son bastante numerosos los trabajos que se han venido realizando en los últimos años en países menos desarrollados o avanzados económicamente según GALÁN & ZÚÑIGA-VICENTE<sup>552</sup>.



Fuente: Elaboración del autor con base en Banco Central de Brasil (BCB), 2014.

A partir de estos datos es posible verificar que el nivel de exportación de las empresas extranjeras en Brasil no ha sido superior al nivel de importación en el tiempo considerado. El nivel de exportación ha se elevado un porcentual de 52,17% mientras el nivel de importación ha se elevado en el porcentual de 132,57%. Esto revela una reducción en el superávit de la balanza comercial brasileña en el periodo 1995-2012 con relación a este aspecto.

Este comportamiento, junto con el aumento de los gastos de intereses de deuda, las remesas y los *royalties* han hecho que estas empresas las principales responsables por el enorme déficit en las transacciones corrientes del país.

<sup>552</sup> GALÁN, G.B.; ZÚÑIGA-VICENTE, M. *Informe sobre o desenvolvimento brasileiro*. Lavras: Editora UFLA, 2007.

**Tabla 23:** Nivel de exportaciones e importaciones – Brasil 1995.

<b>Importaciones y Exportaciones - Brasil 1995</b>		
	(US\$ 1.000)	(US\$ 1.000)
	<b>Con partic. Extranjera</b>	<b>Con partic. major.extranjera</b>
1. Importaciones realizadas de controladas/coligadas (FOB)	8.528.855	7.979.293
2. Importaciones realizadas de otros (FOB)	10.842.477	7.730.115
3. Exportaciones realizadas para controladas/coligadas (FOB)	9.077.919	6.628.042
4. Exportaciones realizadas para otros (FOB)	12.667.057	7.891.599
<b>Empleados</b>		
1. Cantidad mediana anual de empleados	<b>Con partic. Extranjera</b>	<b>Con partic. major.extranjera</b>
<b>Fuente:</b> Banco Central de Brasil, 2014. Elaboración del autor.	1.352.571	911.371

**Tabla 24:** Nivel de exportaciones e importaciones – Brasil 2012.

**Importaciones y Exportaciones - Brasil 2012**

	(US\$ 1.000)	(US\$ 1.000)
	<b>Con partic. Extranjera</b>	<b>Con partic. major.Extranjera</b>
1. Importaciones realizadas de controladas/coligadas (FOB)	26.386.197	24.035.547
2. Importaciones realizadas de otros (FOB)	17.642.098	13.523.012
3. Exportaciones realizadas para controladas/coligadas (FOB)	15.648.478	8.730.078
4. Exportaciones realizadas para otros (FOB)	16.258.167	14.548.708

**Empleados**

	<b>Con partic. Extranjera</b>	<b>Con partic. major.Extranjera</b>
1. Cantidad mediana anual de empleados	3.548.140	2.412.189

**Fuente:** Banco Central de Brasil, 2014. Elaboración del autor.

Cabe señalar el aumento relativo del volumen de las empresas de comercio exterior que han recibido la inversión extranjera, teniendo su participación en el total de las exportaciones brasileñas un aumento de 46,7%, en 1995, a 72,37% en 2012, el crecimiento casi exclusivamente en las ventas a empresas afiliadas o controladas.

Es importante recordar que el aumento de las exportaciones fue acompañado por un aumento significativo de las importaciones de estas empresas, principalmente, con participación mayoritaria, que incurre en déficits significativos en el año 2012, y a destacar que ya estaban en déficit en 1995. Por otro lado, las empresas con participación minoritaria eran responsables el saldo positivo en la balanza comercial cuando se considera la participación extranjera total.

Este resultado algo contrario a era esperado, en primer lugar, porque la década de los 90 estuvo marcada por la apertura comercial y, por lo tanto, es natural suponer que aumentan las exportaciones en ese contexto. En segundo lugar, porque la recuperación del flujo de IED no parece haber contribuido al aumento de las exportaciones, por el contrario, los datos sugieren que, en el contexto de la década de los 80 (década marcada por el modelo de sustitución de importaciones y baja entrada de inversión extranjera directa), el comportamiento de esta razón declina.

Otro aspecto a ser considerado es que existe dependencia de factores externos se relaciona con el hecho de que más del 70% de las exportaciones brasileñas están constituidas por las materias primas, *commodities* que Brasil no tiene control sobre sus precios internacionales y mucho menos sobre las cantidades a la exportación. Así, el perceptual de 30% corresponde a otros sectores de la economía, inclusive el que recibe la IED.

En resumen, el comercio mundial de bienes mostrado un desarrollo positivo en la primera década de los años 2000, comportamiento acompañado en Brasil por las exportaciones, en particular sobre el sector de los productos primarios. Los efectos negativos de la crisis financiera que comenzó en 2008 todavía debería influir en el desempeño hasta 2014 2012.

Sin embargo, entre los sectores en los que presenta el país, especialmente la competitividad de los productos agrícolas, debería continuar con estable, si no crece la trayectoria, debido a su importancia intrínseca (uso en productos alimenticios y creaciones) y, específicamente de Brasil, debido a su competitividad. También debe contribuir a este escenario la adecuación del cambio monetario de divisas.

El más reciente informe de la Organización Mundial de Comercio OMC<sup>553</sup> certifica que el comercio internacional de mercancías registró una desaceleración significativa en los últimos 03 años pasado debido a la crisis financiera, los desastres naturales y conflictos civiles. Ha disminuido la tasa de crecimiento en volumen suficiente, registrando 5% en 2011, frente al 13,8% de 2010.

De hecho, tal cual subraya OMC la marca del 5% fue inferior a la media de los tiempos previos a la crisis, desde 1990 hasta 2008 (6%) y también todo el período entre 1990 y 2011 (5,4%). El nivel bajo de desempeño en el crecimiento del PIB mundial también fue considerable, de 3,8% en 2010 a 2,4% en 2011.

La expansión de las exportaciones brasileñas sigue la tendencia de las exportaciones mundiales desde el año 2005, pero en una magnitud mayor – principalmente en 2010 y 2011.

El Brasil tiene una agenda mucho más basada en minería y en combustibles y productos agrícolas del mundo. El peso de la fabricación (CIU clasificación sectores D15 el D37, incluyendo algunos productos que tenían algún tipo de transformación, tales como azúcar y granos en polvo) en las exportaciones mundiales desde 2005 siguen siendo muy altas en torno al 70% y se mantuvo así hasta el 2011.

En Brasil, el peso de manufacturas ha estado reduciendo significativamente de 53 % en 2005 a 34% en 2011. De esa forma, el nivel de IED presente en los sectores intensivos en tecnología o ha disminuido o no sufre los impactos deseados.

Cuando se analiza el perfil de las exportaciones de forma más profundada, se puede ver que hubo una recuperación fuerte a favor de los productos primarios, generalmente de baja tecnología de valor agregado, de menor intensidad y con efectos de encadenamiento más limitados. El coeficiente de exportación (total de la producción nacional que se exporta) de la industria ha caído de 20,3% en 2005 a 17,9% según el MDIC<sup>554</sup>.

La caída se detuvo en el coeficiente más bajo de las industrias de transformación de 18,7% a 15%. El **Gráfico 19** apunta para el paralelo entre el nivel de exportación/importación de Brasil y del mundo.

<sup>553</sup> OMC – Organização Mundial del Comércio. Séries históricas de comércio internacional, *Trade profiles 2005 a 2010*. Disponible en: <http://stat.wto.org/>. Acceso en: 11 sep. 2014. OMC – Organização Mundial del Comércio. *World Trade Report 2012. Trade and public policies: A closer look at non-tariff measures in the 21st century*. Ginebra: World Trade Organization, 2012.

<sup>554</sup> BRASIL. Ministerio do Desenvolvimento, Industria e Comercio Exterior (MDIC). *Planejamento estratégico integrado do sistema MDIC 2011-2014*. Disponible en: [http://www.desenvolvimento.gov.br/arquivos/dwnl\\_1406567639.pdf](http://www.desenvolvimento.gov.br/arquivos/dwnl_1406567639.pdf) Acceso en 17/12/2014.



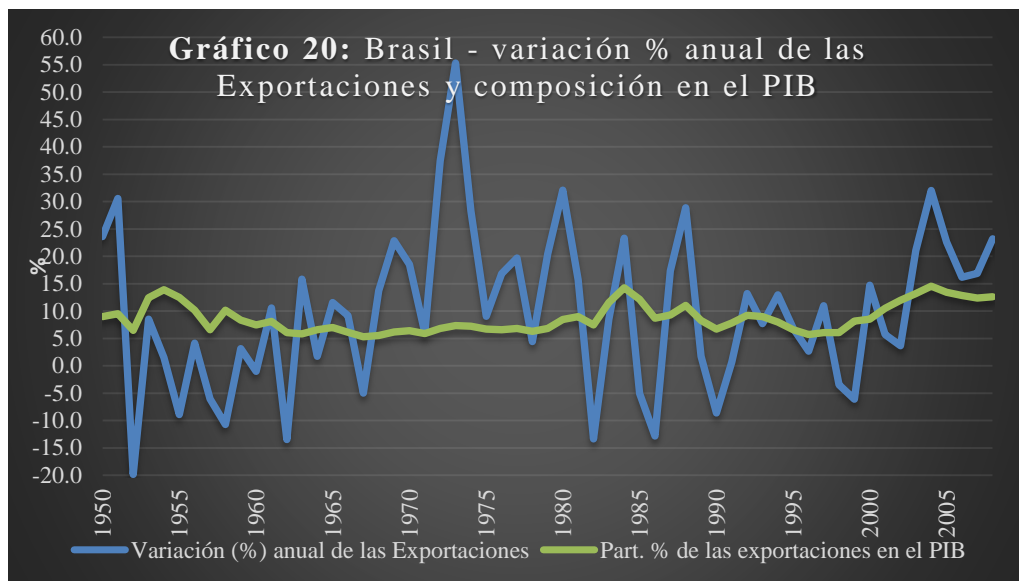
Prácticamente todos los sectores de la industria de transformación disminuyó el coeficiente, excepto los productos químicos, productos de química fina, humo, pulpa y papel. Las contracciones más agudas fueron en los productos de madera, equipo de informática/electrónica, maquinaria y óptica o electrodomésticos, maquinaria y equipos, vehículos, otros equipos de transporte y fabricación de muebles.



**Fuente:** Datos de la investigación. Elaboración del autor, 2014.

De forma convergente en ese sentido, el **Gráfico 20** siguiente señala que desde 1995 la participación de los productos básicos ha crecido en comparación con la participación de productos industrializados. Estudios realizados por la CEPAL/IPEA, afirman OLIVEIRA & CHERNAVSKY<sup>555</sup>, muestran que en el arancel de exportación brasileña, la participación de los bienes de la tecnología principal de baja intensidad siempre ha sido predominante, flotando sobre todo el período (1995/2006) entre 35% y 44%, perceptual este alcanzado en el último año (2006), aunque las exportaciones de productos manufacturados eran más altas en décadas anteriores.

<sup>555</sup> OLIVEIRA, F.; CHERNAVSKY, K. *A economia da dependência imperfeita*. Rio de Janeiro: Graal, 2012 (8ª ed.).



**Fuente:** Elaboración del autor con base en Banco Central de Brasil (BCB), 2014.

Sin embargo, esta tendencia parece empeorar en los últimos tres años (2008-2010), que refleja el incremento en el coeficiente de productos básicos o producción básica o primarios/productos industrializados en cálculo de arancel de exportación global.

Teniendo en cuenta que el período 1995-2010, el **Gráfico 21** abajo muestra que para el año 2003 la relación básica/industrializada era de 0,42, lo que significa que los productos industrializados representaban la mayor proporción de las exportaciones. Desde 2004 muestra un cambio, cuando las ventas al exterior de las mercancías sólo aumentan su participación en el tiempo. Y el crecimiento ha sido tan robusto que básico relación básicos/industrializados en el año 2010 ha alcanzado 0,83, es decir, un nivel elevado de exportación básica en relación con los productos industrializados.



Fuente: Elaboración del autor con base en el MDIC, 2014.

La reducida participación de manufacturas en las exportaciones brasileñas significó también una caída en la participación del país en las exportaciones mundiales de manufacturas de 0,85% a 0,73%. Y la colocación de Brasil en el *ranking* mundial cayó entre 2005 y 2011, de 27° al 30° puesto (incluyendo la Unión Europea). Cabe señalar cómo estos resultados son bastante inadecuados para Brasil que está entre los mayores exportadores mundiales con la participación de 1,14% de sus exportaciones totales representa del total de las exportaciones globales (IEDI, 2014)<sup>556</sup>.

Los mayores exportadores de manufacturas en 2011 fueron, en esa orden, la Unión Europea, China, Alemania, Estados Unidos y Japón. Entre los países en desarrollo, aparte de China (5° puesto en 2003), los avances más significativos en las clasificaciones eran de India (de 24° a 19° lugar), Tailandia (del 23° al 20°), Polonia (26° a 21°), República Checa (27° a 23°) y Rusia (32° a 28°).

La posición de Brasil en las importaciones de manufacturas en el mundo más que duplicó: de 0,61% a 1,37% desde 2005 hasta 2011. Brasil ha ganado 10 lugares en el *ranking* de los mayores importadores, de 32° a 21° (incluida la Unión Europea). Cabe señalar que tanto la participación como posición de Brasil en el *ranking* total de las importaciones refleja las

<sup>556</sup> IEDI. *A Posição Brasileira no Comércio Mundial de Manufaturas em 2012. Carta IEDI n. 594*. Disponible en: <[http://www.iedi.org.br/cartas/carta\\_iedi\\_n\\_594.html](http://www.iedi.org.br/cartas/carta_iedi_n_594.html)> Acceso en 17/XII/2014.

importaciones de manufacturas conforme afirma IEDI<sup>557</sup>. Cabe destacar que los mayores importadores en 2011 fueron la Unión Europea, Estados Unidos, China, Alemania y Francia. La única diferencia en comparación con 2005 es la revocación entre Alemania y China en el tercer lugar.

Para subrayar el argumento presentado anteriormente, la mayor importancia de Brasil en las importaciones de manufacturas refleja, en parte, al aumento de la actividad interna, **especialmente** en comparación con otros países en el contexto actual de crisis.

Por otro lado, se debe considerar un punto de atención en la medida que pone de relieve la pérdida de competitividad de la industria nacional. Como concluye un reciente informe del Banco Central (BCB, 2012)<sup>558</sup>, el consumo aparente de los productos industriales crecieron 16,7% de 2008 a 2011 – mientras que la producción, importaciones y exportaciones variaron 5,9%, 45,9% y -18.8% respectivamente. Es importante destacar que la participación de importados en atención de la expansión anual de consumo de bienes industriales ha sufrido un crecimiento de aproximadamente el 40% en 2008 y 2010, al 100% en 2011 apunta el BCB<sup>559</sup>.

También según el BCB, analizando por sector, entre 2008 y 2011 las importaciones representaron la mitad de la demanda adicional de bienes de capital (que se amplió el 44,3% en el período), dos tercios de la demanda adicional de bienes intermedios (21,8%) y una cuarta parte de la demanda adicional de los bienes de consumo al nivel de 8.7%. Los niveles de exportación, importación y saldo comercial están dispuestos en la **Tabla 25**.

El análisis de la **Tabla 25** permite distinguir algunos elementos importantes de la trayectoria macroeconómica brasileña de las últimas décadas. Como señala la profesora Conceição TAVARES<sup>560</sup>, en su trabajo clásico, el problema estratégico poner la economía brasileña, refiere el reto de superar el estrangulamiento externo, siendo que los diversos momentos cíclicos expresan diferentes formatos para la política económica contrarrestar ese desafío.

**Tabla 25:** Exportación, Importación y Saldo del BCB (Brasil) – en US\$ milhões.

<sup>557</sup> IEDI. *A Posição Brasileira no Comércio Mundial de Manufaturas em 2012. Carta IEDI n. 594*. Disponible en: <[http://www.iedi.org.br/cartas/carta\\_iedi\\_n\\_594.html](http://www.iedi.org.br/cartas/carta_iedi_n_594.html)> Acceso en 17/XII/2014.

<sup>558</sup> BRASIL. BCB – Banco Central do Brasil. *Relatório de inflação, consumo aparente de bens industriais: evolução recente e contribuição dos componentes*. Jun. 2012. Disponible en: <<http://www.bcb.gov.br/htms/relinf/port/2012/06/ri201206b2p.pdf>> Acceso en: 10 out. 2014

<sup>559</sup> BRASIL. BCB – Banco Central do Brasil. *Censo de Capitais estrangeiros no Brasil*. Disponible en: <<http://www.bcb.gov.br>>. Acceso en 17/XII/2012.

<sup>560</sup> TAVARES, M. C. *Desenvolvimento e Igualdade: homenagem aos 80 anos de Maria da Conceição Tavares*. SICSÚ, João; DOUGLAS, Portari. (Orgs.). Rio de Janeiro: IPEA, 2010.

<b>Año</b>	<b>Exportación</b>	<b>Importación</b>	<b>Saldo comercial</b>
1964	1.429,80	1.086,40	343,40
1969	2.311,20	1.993,20	318,00
1979	15.244,00	18.084,00	-2.840,00
1981	23.293,00	22.091,00	1.202,00
1982	20.175,00	19.395,00	780,00
1989	34.383,00	18.265,00	16.118,00
1992	35.793,00	20.554,00	15.239,00
1996	47.747,00	53.346,00	-5.599,00
1997	52.986,00	59.840,00	-6.854,00
1998	51.120,00	57.714,00	-6.594,00
1999	48.013,00	49.302,00	-1.289,00
2000	55.119,00	55.851,00	-732,00
2001	58.287,00	55.602,00	2.685,00
2002	60.439,00	47.243,00	13.196,00
2003	73.203,00	48.326,00	24.877,00
2004	96.678,00	62.836,00	33.842,00
2005	118.529,00	73.600,00	44.929,00
2006	137.808,00	91.343,00	46.465,00
2007	160.649,00	120.621,00	40.028,00
2008	197.942,00	173.197,00	24.745,00
2009	152.995,00	127.647,00	25.348,00
2010	201.915,00	181.649,00	20.266,00

**Fuente:** MDIC, 2012. Datos consolidados.

Al final de la década del 70, hay un fuerte cambio en el grado de apertura de la economía brasileña, que se denota en la expansión de las exportaciones e importaciones durante el período de una década: en 1979 contra 1969, la exportación se amplía en seis ocasiones, mientras que la importación se expande en nueve veces. Durante las décadas del 80 y 90 grados de apertura de la economía brasileña estabilizar alrededor 18%, sólo produciendo nueva inflexión en esta primera década del siglo XXI, cuando el grado de apertura de la economía brasileña salta al 26% en media, que se denota en el crecimiento de exportación e importación: entre 1999 y 2009, como mucho, la relación exportación importación/ más que ha triplicado en relación a los periodos anteriores del pasado siglo afirma TAVARES<sup>561</sup>.

Pero como pondrá de relieve las siguientes las características de la tarifa de exportación encierran grandes preocupaciones, que se refieren, de nuevo, el problema decantado de estrangulamiento externo.

<sup>561</sup> TAVARES, M. C. *Desenvolvimento e Igualdade: homenagem aos 80 anos de Maria da Conceição Tavares*. SICSÚ, J.; DOUGLAS, P. (Orgs.). Rio de Janeiro: IPEA, 2010.

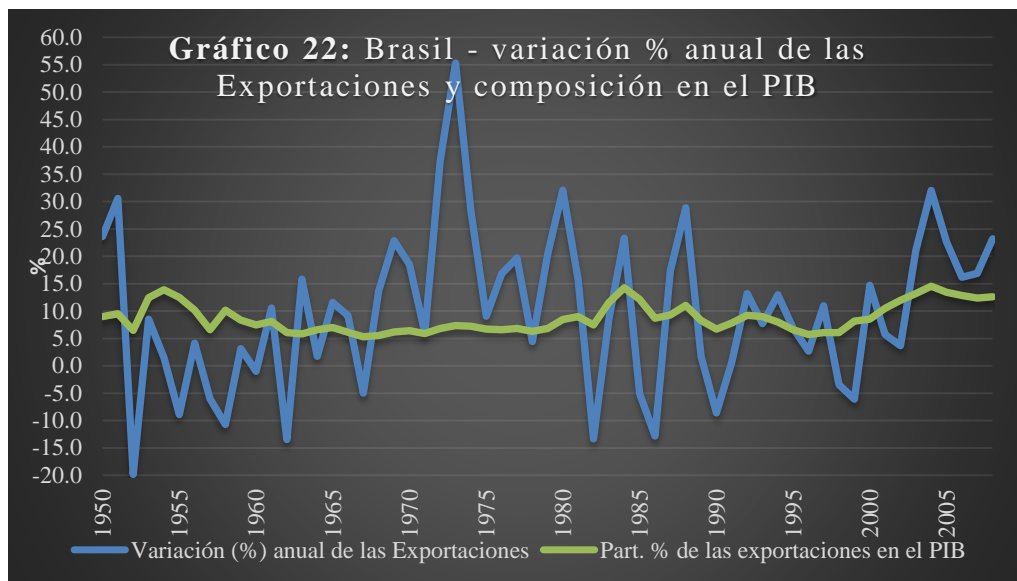
Cabe señalar que las condiciones económicas específicas que enfrentan en la década de los 90, como consecuencia de la transición del modelo de sustitución de importaciones al neoliberalismo y la reducción del papel del estado en la economía. Esta imagen se convirtió en aún más agravada con las decisiones de política cambiaria realizadas durante el período del Presidente Fernando Henrique, apreciación de la moneda tenía como objetivo el uso de las importaciones como mecanismo de bloqueo de la reanudación de la espiral inflacionaria, que determinó la generación de *déficit* comercial desde el año 1996 hasta el 2000, como puede verse en la tabla anterior.

Las cuentas externas del gobierno Fernando Henrique como un todo era problemáticas, especialmente la balanza de servicios y rentas, que abarca el equilibrio de los viajes internacionales, transporte, seguros, remesas de utilidades, dividendos y regalías e interés sobre todo. Sobre la base de lo Real (R\$) apreciado y las altas tasas de interés, el *déficit* fue creciendo, según TAVARES<sup>562</sup>. Añadido a esto el comercio negativo, se configura la posible quiebra de capacidad de financiación externa brasileña, que en realidad ocurrió en 1999 con la crisis de la moneda brasileña.

En los últimos diez años hay elevación del grado de apertura de la economía brasileña, con la elevación en el valor exportado bastante significativo: entre 1999 y 2009 el crecimiento absoluto está por encima de US\$ 100 billones, y el total exportado triplica. Desde 2001 el nivel de exportación está por encima del nivel de participación porcentual en la composición del PIB por parte de este sector (**Gráfico 22**), con una amplitud que puede ser negativa (1980-1985) y positiva (2004-2007).

---

<sup>562</sup> TAVARES, M. C. *Desenvolvimento e Igualdade: homenagem aos 80 anos de Maria da Conceição Tavares*. SICSÚ, J.; DOUGLAS, P. (Orgs.). Rio de Janeiro: IPEA, 2010.



Fuente: Elaboración del autor con base en Banco Central de Brasil (BCB), 2014.

Esta trayectoria de expansión de las exportaciones ha sido centrado básicamente en levantar los *quantum* exportados de productos primarios, que denota y reubica la vieja pregunta de estrangulamiento externo, en la medida que básicamente responde a los estímulos de alto desarrollo de las economías extranjeras que requieren una cantidad significativa de bienes primarios, específicamente en este caso estimulado por el auge de China.

Como se ha confrontado desde 1995 la participación de los productos básicos, conforme el MDIC<sup>563</sup>, ha crecido en comparación con la participación de productos industrializados. Estudios realizados por la CEPAL/IPEA, según OLIVEIRA & CHERNAVSKY<sup>564</sup>, muestran que en el arancel de exportación brasileña, la participación de los bienes de la tecnología principal de baja intensidad y siempre ha sido frecuentes, flotando sobre todo el período (1995/2006) entre 35% y 44%, analizado % alcanzado en el último año (2006), aunque las exportaciones de productos manufacturados eran más altas en décadas anteriores.

Sin embargo, esta tendencia parece empeorar en los últimos tres años (2008-2010), que refleja el incremento en el coeficiente de base/industrializada en cálculo de arancel de exportación global.

<sup>563</sup> MDIC. *Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior*. Disponible en: <<http://www.mdic.gov.br/sitio/>> Acceso en 03/II/2015.

<sup>564</sup> OLIVEIRA, F.: CHERNAVSKY, K. *A economia da dependência imperfeita*. Rio de Janeiro: Graal, 2012 (8ª ed.).

## 6.4 - Los efectos de la IED en balanza comercial brasileña

En cuanto a los resultados de la balanza comercial, las empresas extranjeras han generado superávit comercial física en el año 2000 de US\$ 1,7 mil millones, con US\$ 33.3 mil millones en exportaciones y US\$ 31.5 mil millones de importaciones.

Comparando esto con el rendimiento del negocio para el año 1995, se observa que hubo una disminución en el superávit comercial, que pasó de US\$ 2,5 mil millones a US\$ 1.7 mil millones en 2000, lo que significa que este superávit se redujo después de 1995, incluso cuando considera la participación extranjera total. Sin embargo, debe tenerse en cuenta que para las empresas extranjeras con participación mayoritaria, las que están efectivamente controladas por extranjeros, sin superávit comercial según el BCB<sup>565</sup>.

En 2000, las importaciones fueron de US\$ 27.5 mil millones y sus exportaciones fueron de alrededor de \$ 22.7 mil millones, con un déficit de 4,5 millones de dólares. Este comportamiento, unido a un mayor gasto en intereses de la deuda, las remesas de utilidades y regalías hizo estas empresas el principal responsable del déficit en cuenta corriente del país. La participación de las exportaciones e importaciones de las empresas extranjeras en las exportaciones e importaciones totales brasileñas.

Es de destacar el aumento relativo en el volumen de empresas de comercio exterior que reciben la inversión extranjera, tomando su parte de las exportaciones brasileñas totales generales se incrementó de 46.7% (1995), 60.4% (2000) y 78,4 (2010), el crecimiento se ve casi exclusivamente en las ventas a las filiales o empresas asociadas afirman MATTOS *et. al.*,<sup>566</sup>. Es importante recordar que el aumento de las exportaciones fue acompañado por un aumento significativo de las importaciones de estas empresas, sobre todo con la participación mayoritaria, que incurren en déficits significativos en el año 2000, uno debe hacer hincapié en que ya eran pérdidas en 1995.

Además, las empresas con los intereses de las minorías fueron los responsables de la balanza comercial positiva al considerar la participación extranjera total. En 2000, este último exportó e importó, respectivamente, US\$ 10,6 mil millones y US\$ 4 mil millones, generando un superávit US\$ 6,600,000,000.

<sup>565</sup> BRASIL. BCB – Banco Central do Brasil. *Relatório de inflação, consumo aparente de bens industriais: evolução recente e contribuição dos componentes*. Jun. 2012. Disponible en: <<http://www.bcb.gov.br/htms/relinf/port/2012/06/ri201206b2p.pdf>> Acceso en: 10 out. 2014

<sup>566</sup> MATTOS, L.B.; CASSUCE, F.C.C.; CAMPOS, A.C. “*Determinantes dos Investimentos Diretos Externos no Brasil, 2000-2004*”. *Revista de Economia Contemporânea*, Rio de Janeiro, v. 11, jan/abr, 2010.



Incluso con el resultado positivo observado en las empresas con participación minoritaria, si tenemos en cuenta, comparativamente, las exportaciones brasileñas totales de las exportaciones mundiales en los años 80 y 90 ha establecido un negativo. Este resultado, en cierto modo, era contrario a lo esperado, en primer lugar porque los años 90 estuvo marcado por la liberalización del comercio y por lo tanto, es natural suponer que las exportaciones aumentarán en este contexto afirman AMAL & SEABRA<sup>567</sup>.

En segundo lugar, porque la recuperación de los flujos de inversión extranjera directa no parece haber contribuido al aumento de las exportaciones, sin embargo, los datos sugieren que, en comparación a los años 80 (la década marcada por la sustitución de importaciones y la baja modelo IED), la comportamiento de esta relación disminuye.

La mayor cantidad de *stock* de IED en el año 2000 y 2010 ha sido dirigido al sector de los servicios (al contrario que en 1995, donde el sector industrial representaba el 67% de los recursos externos), sobre todo en Electricidad, gas y suministro de agua, correos y telecomunicaciones, intermediación financiera, al por mayor y los sectores del comercio al por menor (BCB, 2012)<sup>568</sup>. La mayor presencia de empresas extranjeras en los servicios refleja en gran medida los resultados del proceso de privatización, en particular en los sectores financiero y de telecomunicaciones.

Por lo tanto, la disminución en el *superávit* comercial para las empresas con participación extranjera y el déficit de las empresas extranjeras con participación mayoritaria puede estar relacionado con el aumento de la participación de este sector en el *stock* de IED, ya que tradicionalmente no transables afirma KUME<sup>569</sup>.

Se produjo una mayor concentración en el sector industrial en los dos períodos analizados por el censo. En el año 1995, se destaca como sector de inversión extranjera directa, los productos químicos (19,1%), la industria del automóvil (17,3%), metalurgia (11%) y alimentos y bebidas (10%) según MIGUEZ<sup>570</sup>.

En 2000, los sectores industriales más importantes en la recepción de IED fueron la automoción (18,3%), productos químicos (17,4%) y la fabricación de productos alimenticios y

<sup>567</sup> AMAL, M.; SEABRA, F. *Determinantes do investimento direto externo (ide) na América Latina: uma perspectiva institucional*. Anais Encontro Nacional de Pós-graduação em Economia (ANPEC), Brasília, 2009.

<sup>568</sup> BRASIL. BCB – Banco Central do Brasil. *Relatório de inflação, consumo aparente de bens industriais: evolução recente e contribuição dos componentes*. Jun. 2012. Disponible en: <<http://www.bcb.gov.br/htms/relinf/port/2012/06/ri201206b2p.pdf>> Acceso en: 10 out. 2014

<sup>569</sup> KUME, H. “O Plano Real e as mudanças na estrutura da tarifa aduaneira”. *Revista Brasileira de Comércio Exterior*, n. 48, jul./ago./set. 1996.

<sup>570</sup> MIGUEZ, T.H.L. *Formação Bruta de Capital Fixo na economia brasileira 2000-2007 Uma Análise com Base nas Matrizes de Absorção de Investimento (MAI)*. Tesis Maestría en Economía. Rio de Janeiro: Instituto de Economia, Universidade Federal do Rio de Janeiro, 2012.

bebidas (13,3%). Anteriormente, cuatro sectores con los valores de participación superior al 10% en 2000, el número de sectores cae a tres. Por el contrario, en el sector de los servicios fue mayor descentralización, con un mayor número de subsectores que recibe la mayor cantidad de inversión conforme afirman REGO & MARQUES<sup>571</sup>.

En 1995, sólo tres subsectores habían participación supere el 10% del total asignado al sector (servicios principalmente a empresas (38,5%), comercio al por mayor e intermedio (16,6%) y la intermediación financiera, excepto seguros y planes de pensiones (12,7%).

En 2010, ese número aumenta a cuatro, especialmente en los subsectores de correos y telecomunicaciones (28,5%); servicios principalmente a empresas (16,7%); la intermediación financiera, excepto seguros y planes de pensiones (16,2%) y electricidad, gas y agua caliente - 10,8%. Si bien la participación en el segmento total de los flujos en la agricultura y la extracción de minerales se ha mantenido casi constante, tanto que van desde 2,2% a 2,3% en los dos primeros períodos que se indican y van a 2,8% en 2010 según CEPAL<sup>572</sup>.

La extracción de petróleo subsector y servicios relacionados aumentaron participación significativamente, pasando de un valor de 7,8% a 62,6% y la intermediación financiera, excepto seguros y planes de pensiones (22,7%) en el periodo de 1995-2010 según BCB<sup>573</sup>.

En 2010, ese número aumenta a cuatro, especialmente en los subsectores de correos y telecomunicaciones (28,5%); servicios principalmente a empresas (16,7%); la intermediación financiera, excepto seguros y planes de pensiones (16,2%) y electricidad, gas y agua caliente (10,8%). Si bien la participación en el segmento total de los flujos de la agricultura y la extracción de minerales se ha mantenido casi constante en los dos períodos de informes en 2000. Ya el subsector extracción de minerales metálicos, que tenían el primer lugar en 1995, con 61,3%, cayó al segundo lugar con 25,4% de *market-share* en 2010 afirma MIGUEZ<sup>574</sup>.

Los datos analizados corroboran la hipótesis de que la IED no puede estar contribuyendo manera deseable aumentar las exportaciones, ya que en los últimos años el sector servicios ha sido el principal destino de estos recursos. Este hecho plantea interrogantes sobre la eficacia de esta inversión para la mejora de la balanza comercial.

<sup>571</sup> REGO, J.M.; MARQUES, R.M. (Org) *Economia Brasileira*. São Paulo, Ed. Saraiva, 2006.

<sup>572</sup> CEPAL. *La inversión extranjera en América Latina y el Caribe 2009*, Santiago de Chile, 2009.

<sup>573</sup> BRASIL. BCB – Banco Central do Brasil. *Relatório de inflação, consumo aparente de bens industriais: evolução recente e contribuição dos componentes*. Jun. 2012. Disponible en: <<http://www.bcb.gov.br/htms/relinf/port/2012/06/ri201206b2p.pdf>> Acceso en: 10 out. 2014

<sup>574</sup> MIGUEZ, T.H.L. *Formação Bruta de Capital Fixo na economia brasileira 2000-2007 Uma Análise com Base nas Matrizes de Absorção de Investimento (MAI)*. Tesis Maestría en Economía. Rio de Janeiro: Instituto de Economía, Universidade Federal do Rio de Janeiro, 2012.

Las estimaciones de los efectos de las inversiones en la balanza de ET's pagos (FOB) muestran que la balanza comercial brasileña de bienes ha sido repetidamente positivo, mientras que la balanza comercial de servicios han sido repetidamente negativos. Esto refleja, fundamentalmente, el nivel de desarrollo y el patrón de inserción del país el sistema económico internacional, es decir, el *superávit* comercial de mercancías y el comercio de déficit de servicios afirman SARTI & LAPLANE<sup>575</sup>.

De hecho, la característica en los países en desarrollo, Brasil tiene la desventaja comparativa en gran mayoría parte de las actividades de servicios comercializables internacionalmente. Brasil tuvo saldo comercial negativo de bienes (FOB) en 15 años en el período 1950-2009. Después, el ajuste estructural del Segundo Plan Nacional de Desarrollo (PND) (1974-1979), el país sólo tenía déficit en el período de 1995 a 2000. La industrialización por sustitución de importaciones del II PND es el principal determinante de este fenómeno cuando se trata de bienes (sobre todo en la década de 1980). Desde principios de 1990, el saldo se explica en gran medida por el aumento de la ventaja comparativa en los productos agrícolas.

La participación de las ET's en las exportaciones totales de bienes se incrementó en el segundo la mitad de la década de 1990 (46,2% en 1995 al 56,4% en 2000), pero reducida en 2005 cuando era 51,4%. Este movimiento parece reflejar la interacción entre la dinámica del comercio mundial y cambios en el patrón de las ventajas comparativas del país. En el período 1995-2000, la creciente participación de los productos manufacturados en las exportaciones brasileñas;

Sin embargo, este porcentaje cae en el período de 2000 a 2005. Teniendo en cuenta que ET's se concentran en gran medida en la industria manufacturera, es esperar una mayor participación de las ET's valor total de las exportaciones de bienes en el período de 1995 a 2.000. Por otra parte, en el período 2000-2005 hay una fuerte caída en la participación de los productos manufacturados en las exportaciones totales brasileiras. El resultado esperado es la pérdida de peso específico de ETs en las exportaciones los activos totales. La evolución futura de la participación de las ETs en las exportaciones dependerá, entre otros factores, si el progreso de la reprimarización proceso las exportaciones y la presencia de estas empresas en agropecuaria. La industria manufacturera representó aproximadamente el 40% de los ingresos y el patrimonio de ET's en 2005 en los datos del censo del Banco Central.

<sup>575</sup> SARTI, F.; LAPLANE, F. M. *Investimento direto Estrangeiro e a retomada do crescimento sustentado nos anos 90*. Economia e Sociedade, Campinas V. 8 junho 1997; SARTI, F.; LAPLANE, F. M. *Investimento Direto Estrangeiro e o Impacto na Balança Comercial nos Anos 90*. Texto para discussão (IPEA), 629. Brasília, 1999.

Esto es en realidad la reprimarización de las exportaciones brasileñas, debido principalmente a los cambios en los precios relativos en el mercado mundial - aumento significativo de los precios de las materias primas - que es ser aún mayor desde 2005 principalmente por el aumento de precios de los productos básicos y a la financiarización de los mercados de dichos productos.

Como se ha visto anteriormente, la participación de las ETs en la renta agraria se incrementó de 0.8% en 1995 a 1,1% en 2000 y 1,7% en 2005. En cuanto a las importaciones, hay un aumento en la participación relativa de ET's pasando de 36,5% en 1995 al 48,7% en 2000 y 57,5% en 2005. Este hecho se deriva del creciente grado de internacionalización de la producción este período. Tal vez, probablemente, la pregunta importante es el fenómeno elevar el coeficiente de penetración de las importaciones en la industria brasileña desde 1995 (RIBEIRO *et al.*<sup>576</sup>; FEDERACIÓN DE INDUSTRIAS DEL ESTADO DE SAO PAULO - FIESP<sup>577</sup>). Este fenómeno es especialmente cierto en las industrias uso intensivo de tecnología - tales como aparatos eléctricos y de comunicaciones - y la industrias intensivas en economías de escala - la industria química - en el que los ET's tienen presencia significativa afirma ZOCKUN apud MACHINEA & VERA<sup>578</sup>.

La elevación del coeficiente de penetración de las importaciones surge de la interacción de un conjunto factores. Entre las más importantes, cabe destacar el proceso de liberalización Comercial - reducción de las barreras arancelarias y no arancelarias - largos períodos de sobrevaloración y cambios en la estructura de la producción y el consumo.

En caso de mayor propensión a la importación de los ET's, según LACERDA<sup>579</sup>, presenta datos para la mayoría y la minoría, la misma presencia de éstos se incrementó las empresas en la generación de ingresos implica elevar el coeficiente de importaciones.

La participación de las ET's en el comercio de servicios se incrementa debido la mayor presencia de estas empresas en el sector de los servicios en el marco del proceso de la privatización. La participación de estas empresas en los ingresos de la industria está aumentando en período y alcanzó el 25,6% en 2005. En cuanto a los gastos, la participación de las ETs también aumentó entre 1995 y 2005. Sin embargo, vale la pena se señaló que la

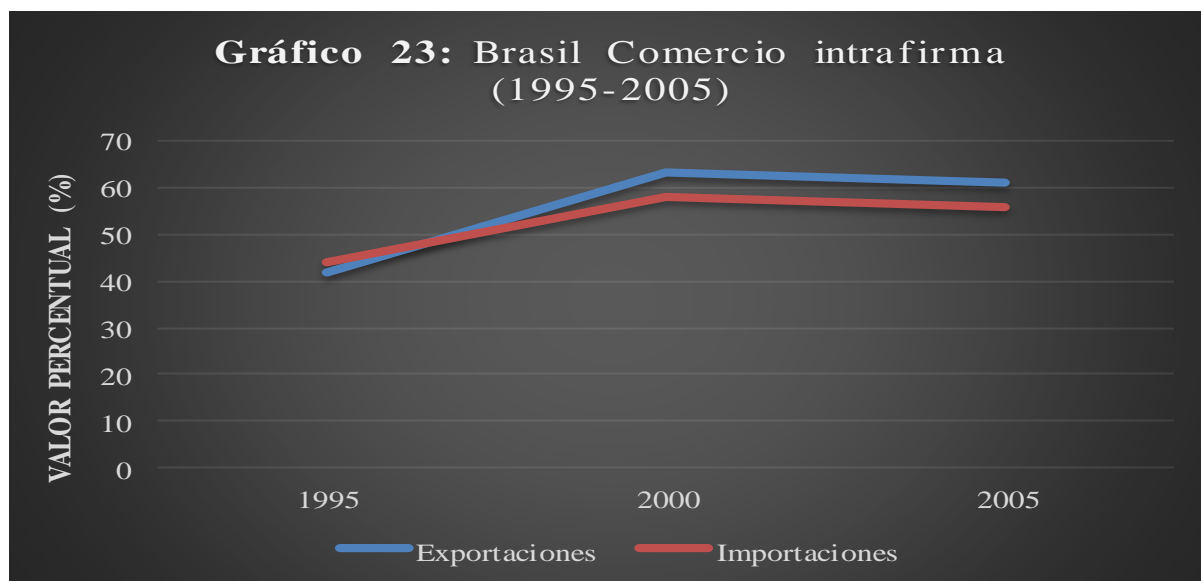
<sup>576</sup> RIBEIRO, F.; FLORES Jr., R. G.; GRIFFITH-JONES, S. "Demanda efetiva, investimento e dinâmica: a atualidade de Kalecki para a teoria macroeconômica". In: POMERAN, L.; MIGLIOLI, J.; LIMA, G. T. (Org.). *Dinâmica econômica do capitalismo contemporâneo: homenagem a M. Kalecki*. São Paulo: Edusp, 2007.

<sup>577</sup> FIESP – *Anuário de dados econômicos do Brasil*. São Paulo: FIESP editora, 2010.

<sup>578</sup> MACHINEA, J. L., VERA, C. *Comercio, inversión directa e políticas productivas. Serie Informes e Estudios Especiales: CEPAL*. Santiago de Chile, n.16, 2006.

<sup>579</sup> LACERDA, A.C.(Org.) *Globalização e Investimento Estrangeiro no Brasil*. São Paulo: Editora Saraiva, 2004

reducción de la participación de los extraterrestres en el gasto entre 2000 y 2005. Tras el año de 2000 el comercio intra firma ha se torna constante a lo largo del tiempo (**Gráfico 23** y **Tabla 26**). Eso demuestra que la IED no está impactando de forma sensible la formación del comercio o mismo la formación de capital, sosteniendo solamente los activos anteriormente obtenidos.



**Fuente:** Resultado de la investigación, 2014.

Esta reducción se explica principalmente por el aumento significativo de los gastos correspondientes alquiler de equipos y gastos gubernamentales.

Incluso en lo que respecta al comercio exterior, es hablar de la importancia relativa del comercio intra-firma. Entre 1995 y 2000, hubo un aumento significativo que el comercio intra-firma, que pasó de 41,7% a 63,3% el valor de las exportaciones de bienes y servicios, mientras que las importaciones coeficientes son 44% y 57,8%, respectivamente.

**Tabla 26:** Brasil Exportaciones/Importaciones intrafirma.

<b>Industria de transformación</b>	<b>Exportaciones intrafirma/total</b>			<b>Importaciones intrafirma/total</b>		
	<b>1995</b>	<b>2000</b>	<b>2005</b>	<b>1995</b>	<b>2000</b>	<b>2005</b>
<b>ACTIVIDAD ECONÓMICA</b>						
<b>Baja y mediana intensidad tecnológica</b>						
Alimentos y bebidas	28,06	82,48	68,79	28,05	48,48	50,81
Produtos de tabaco	65,20	81,58	34,69	35,08	40,18	17,06
Productos textiles	17,03	37,39	17,81	17,50	23,28	27,44
Vestuário y accesorios	52,05	69,15	60,85	10,62	14,34	4,22
Prod. de coro, art. y calzados	8,78	25,48	13,65	7,60	26,28	4,00
Productos de madera	38,51	45,06	60,28	20,92	15,68	14,14
Celulose, papel e prod. de papel	65,11	76,37	82,98	35,84	46,41	32,16
Ed., impresión y reproducción	27,08	46,69	36,28	15,25	19,17	46,42
Coque, petróleo y otros combust.	0,00	0,00	99,47	0,00	100,00	97,02
Artigos de caucho y plástico	55,19	74,27	43,39	53,13	49,80	33,64
Mínerais no metálicos	24,74	29,77	24,74	22,10	32,72	33,87
Metalurgia básica	34,58	71,87	41,05	17,09	38,54	5,79
Productos de metal	67,21	47,65	47,89	21,37	45,95	58,49
Muebles y industrias diversas	39,73	25,72	53,34	26,39	61,88	57,29
Reciclaje	0,00	0,00	28,81	0,00	3,46	63,93
<b>Alta y mediana-alta intensidad tecnológica</b>						
Productos químicos	37,97	62,93	64,39	51,92	66,46	64,61
Máquinas y accesorios	47,47	63,56	67,36	54,03	72,47	56,67
Equip. p/despacho y equip. inform.	88,50	58,27	1,48	75,51	49,88	52,13
Máquinas, equipos y mats. eléctricos	31,01	67,35	60,76	43,25	72,75	55,82
Mat. eletrôn. y eqs. comunic.	50,13	81,09	47,72	35,03	56,99	41,50
Equip. méd., ótic., autom., relóg.	26,69	69,38	57,80	42,29	59,35	59,71
Veícs. automs., rebs. e carrocerias	57,68	73,76	77,83	45,99	61,79	70,46
Outros equip. de transporte	5,80	9,20	23,85	30,89	24,44	31,67
<b>Indústria- total</b>	<b>44,60</b>	<b>64,57</b>	<b>59,54</b>	<b>42,31</b>	<b>56,00</b>	<b>55,14</b>

**Fuente:** Elaboraoa pelo autor a partir dos dados do BCB – Censos de Capitais Estrangeiros.

Esta reducción se explica principalmente por el aumento significativo de los gastos correspondientes alquiler de equipos y gastos gubernamentales.

Incluso en lo que respecta al comercio exterior, es hablar de la importancia relativa del comercio intra-firma. Entre 1995 y 2000, hubo un aumento significativo que el comercio intra-firma, que pasó de 41,7% a 63,3% el valor de las exportaciones de bienes y servicios, mientras que las importaciones coeficientes son 44% y 57,8%, respectivamente. En 2005, hay poca reducción de la importancia relativa del comercio intra-firma de las exportaciones (61,1%) y las importaciones (55,7%). El alto coeficiente de comercio intra-firma es de hecho una de las características definitorias de patrón proveniente del medio externo a la economía conforme HOOD & JÓVENES apud ANDERSON & HSIAO<sup>580</sup>; JACQUEMOT<sup>581</sup> y BAUMANN<sup>582</sup>.

## **6.5 - Las estrategias de las empresas transnacionales**

Desde hace algunos años ha cobrado gran interés el estudio del fenómeno de la globalización y no sólo en el ámbito económico, también en el político y hasta en el social; esta integración de los mercados continúa siendo de gran alcance, sin embargo siguen persistiendo las disparidades, fracasos y éxitos de los países y las formas como se han integrado en la globalización. Por lo tanto, la apertura de una economía, como lo han mostrado las diversas teorías del comercio internacional, provocan cambios internos, como lo es la distribución de recursos entre sectores, entre otros aspectos, y no es de extrañarse que los flujos de IED también sean generadores de procesos que modifican las estructuras económicas internas.

La presencia de las corporaciones multinacionales va aparejada de beneficios y costos, tanto actuales como potenciales aunque parece que hay beneficios netos, dependiendo de la eficiencia de la política fiscal, de competencia y de regulación. Ello debido a que la corporación multinacional no es la generadora de los problemas, sino el deficiente control del tamaño de la corporación, fallas de las políticas para corregir los

<sup>580</sup> ANDERSON, T. W.; HSIAO, C. "Estimation of dynamic models with error componentes". *Journal of the American Statistical Association*, v. 76, n. 375, p. 598-606, 1981;

<sup>581</sup> JACQUEMOT, P.R. *O método generalizado dos momentos: teoria e aplicações*. Canela: Editora UFSC, 1990.

<sup>582</sup> BAUMANN, R. *Investimento no Brasil sob a ótica do produto*. Rio de Janeiro: Ipea-Inpes, 1993. (Série Monográfica).

abusos del sistema de mercado y el hecho de que un país sea o no un receptor neto de ahorro según SAFARIAN<sup>583</sup>.

Por otro lado, el propósito de la empresa multinacional es internalizar el retorno de sus ventajas de propiedad como lo son habilidades de mercadeo, mantener ciertos secretos de mercado y patentes que les permiten competir de manera eficiente en mercados distantes. Debido a que los costos de monitoreo son altos, la empresa multinacional ha de crear un portafolio de inversión, en este tenor no se puede decir que desplace un monto igual del portafolio de inversión, por lo que las multinacionales no ejercen un impacto significativo de los flujos netos de capital según RUFFIN & RASSEKH<sup>584</sup>. En otras palabras, el hecho de que un país sea o no un receptor neto de ahorro no responde sólo a las acciones que efectúen las empresas multinacionales, sino a la inclusión de otros factores.

El caso de los países de la Unión Europea (UE) en su conjunto se presenta como un receptor neto de ahorro. Países como Reino Unido, Países Bajos, Suecia, entre otros, son receptores netos, mientras que España, Grecia, Finlandia y Portugal son países que expulsan más ahorro del que reciben; y otros países cambian su posición en el tiempo por lo que no siguen el patrón de la UE. Sin embargo, en el largo plazo parece probable que sigan la tendencia de la Unión Europea. Para el caso de Reino Unido de 1993 a 1995, el 29% de la captación de inversión extranjera directa provenía de países de la UE, y el 34% del ahorro inglés tenía como destino empresas de otros países miembros de la UE que habían invertido en Reino Unido, de donde se desprende que en el largo plazo, parte de las adquisiciones nuevas pueden ser financiadas por IED pasada conforme apunta LETTO<sup>585</sup>.

En lo concerniente a ciertos países en desarrollo, regionalizados en África, Asia y América Latina, mediante un modelo teórico de inversión que incluye a la IED en su marco analítico, se buscó evidencia empírica que sustentara ya sea un efecto complemento o expulsión durante el periodo 1970-1996<sup>586</sup>. A pesar de que no existe una conclusión generalizada, se

<sup>583</sup> SAFARIAN, A.E. "Perspectives of foreign direct investment from the viewpoint of a capital receiving country", *The journal of finance, papers and proceedings of the thirty-first annual meeting of the American Finance Association*. Toronto, Canada, pág. 419-438.

<sup>584</sup> RUFFIN, R.J.; RASSEKH, F. "The role of foreign direct investment in U.S. capital flows". *The American Economic Review*, Vol. 76, No. 5, 1986, pág. 1126-1130.

<sup>585</sup> LETTO, G. "Earnings from foreign direct investment: Possible effects on domestic economics and patterns in EU countries". *Centre for International Business Studies, Research Papers in International Business*, No. 9-98, 1998, pág. 1-29.

<sup>586</sup> Vale resaltar que, en términos generales, es probable un efecto complemento cuando la IED llega a sectores subdesarrollados (ya sea por factores tecnológicos o carencia de conocimiento de mercados extranjeros). Por otro lado, es probable un efecto expulsión o sustitución cuando la IED arriba a un sector donde existan gran cantidad de firmas domésticas; lo mismo puede ocurrir cuando las firmas domésticas ya tienen acceso a la tecnología que traen las Empresas Multinacionales (EM).



puede afirmar que en Asia se presenta un efecto complemento, caso contrario para América Latina, y en África es prácticamente balanceada según AGOSIN & MAYER<sup>587</sup>.

Retomando la idea de ahorro neto, es decir la diferencia de la IED recibida y la emitida, cabe recordar que algunas autoridades económicas han sido persistentes en buscar en la atracción de IED una vía para paliar las crisis de deuda externa o la inestabilidad financiera. Sin embargo, en general esta no es la finalidad de la IED y no existe evidencia sólida que la sustente, *e.g.* para el caso en que se encontró para Malasia, a pesar de que contaba con una elevada proporción de inversión extranjera directa en términos de los flujos de capital no se logró garantizar la estabilidad financiera en el largo plazo según GRAHAM & RAMKINSHEN<sup>588</sup>.

El primer tipo de estrategia es *resource seeking*. Este tipo consiste por sectores con propensión a exportar por encima de la media y propensión a importar inferior a la media, lo que indica que los sectores están orientados a la exportación. Es natural que este grupo predominen los sectores primarios o industriales que utilizan intensivamente los recursos naturales y tienen valores altos de exportación y valores pequeños para las importaciones. La **Tabla 26** muestra los resultados para los tipos de estrategias utilizadas por las filiales extranjeras.

La globalización, por sus profundos efectos a nivel de actores, estructuras y dinámicas, está actuando en el sentido de provocar un radical cambio en la naturaleza de la sociedad mundial. Con todo es a nivel económico, muy especialmente financiero, y comunicacional e informativo, donde hasta el momento la globalización ha conocido su mayor desarrollo ARENAL, 2001<sup>589</sup>.

Factor tecnológico junto con lo económico, político institucional e ideológico han sido los decisivos y han contribuido a efectos como bien señala CLARK<sup>590</sup>:

- Psicológicos. Conciencia individual y colectiva del mundo como espacio común.
- Expansión de los valores occidentales de base neoliberal.

<sup>587</sup> AGOSIN, M. R.; MAYER, R. "Foreign Investment in Developing Countries: Does it crowd in domestic investment?" UNCTAD, *Discussion papers UNCTAD/OSG/DP/146*, 2000, pág. 1-20.

<sup>588</sup> GRAHAM, B.; RAMKINSHEN, R. "Does FDI guarantee the stability international capital flows? Evidence from Malaysia" New York: *Development Policy Review*, 2002, 20 (2): xx-xx, pág. 1-12.

<sup>589</sup> ARENAL, C. "La nueva sociedad mundial y las nuevas realidades internacionales: un reto para la teoría y para la política". In: **Cursos de derecho internacional y relaciones internacionales de Vitoria Gastéis**, Universidad del País Vasco, Servicio editorial, 2001, pág. 36.

<sup>590</sup> CLARK, C. *et al.* "Industrial location and economic potential in Western Europe", *Regional Studies*, 3: 197-212, 1999.

- Disminución del valor del estado.
- Problemas comunes (medioambiente, problemas sociales, guerras etc.).

La última y una de las más importantes dinámicas es la humanización de la sociedad internacional. Las dos Guerras Mundiales y efectos dramáticos hicieron revalorar los derechos humanos y protegerlos. En 1948 todos los países de la Asamblea General de las Naciones Unidas aprueban la Declaración Universal de los Derechos Humanos. Esto en cierta manera contribuyó al desarrollo de otros recursos, que no sean militares, para influir a otros estados.

Desde la caída del Muro de Berlín y bloque soviético la humanización ha sido un debate central. Por esta razón, se afirma que la última guerra en Irak ha sido una de las últimas guerras convencionales con el uso de las armas militares. Por otro lado esto no significa que no habrá guerras, sino que las partes usarán el poder blando – el nuevo concepto- del poder: poder económico estructural.

Tabla 27: Estrategia de las ETN en Brasil.

Sector	Ventas totales	Exportaciones	Importaciones	Propensión a exportar	Propensión a importar
Alimentos y bebidas	12929,00	4952,46	1169,90	0,288	0,068
Atacado y comercio	13539,20	2028,14	2851,02	0,084	0,109
Coches y asimilados	27060,50	4997,29	4930,16	0,215	0,212
Comercio detallista	12080,20	46,85	332,67	0,003	0,021
Ropas y textiles	680,70	358,37	480,21	0,122	0,163
Construcción	163,10	14,03	47,20	0,012	0,040
Electro-electrónico	13557,40	2910,24	5228,65	0,154	0,276
Tabaco	3569,90	762,35	62,09	0,397	0,032
Higiene, limpieza y cosméticos	5782,70	0,18	0,24	0,006	0,009
Material de construcción	1561,60	388,52	238,40	0,124	0,076
Mecánica	1455,90	33,37	506,31	0,025	0,383
Minería	2421,40	1733,54	145,61	0,618	0,052
Papel y celulosa	1852,10	1616,46	494,96	0,375	0,115
Plásticos y caucho	2001,90	728,30	883,47	0,149	0,181
Químico, petroquímico y farmacéutico	14276,50	1889,77	5577,10	0,081	0,238
Servicios de transporte	391,00	33,90	88,76	0,016	0,041
Servicios diversos	1276,40	300,33	246,79	0,062	0,051
Servicios públicos	10825,10	0,08	215,26	0,000	0,018
Siderurgia e metalurgia	8641,60	3803,79	1083,47	0,382	0,109
Tecnología y computación	8991,30	81,61	404,69	0,023	0,156
Telecomunicaciones	18711,90	1568,76	2400,45	0,113	0,173

Fuente: Elaborado por el autor, 2014. Resultados de la investigación.

A través de estos resultados, se observa que las industrias de alimentos y bebidas; minería; de acero y la metalurgia; comportamientos de pulpa y papel y el tabaquismo fueron orientadas a la exportación, con la orientación de baja de las importaciones. Esto sugiere que la inversión de estos sectores puede ser típicamente clasificada como la búsqueda de recursos.

Curiosamente, sin embargo, a excepción de la minería (principalmente la extracción de minerales no metálicos) y comida y bebida, y hubo una baja, o una disminución en el stock de la IED dirigida a estos sectores en el análisis de los censos de 1995 y 2000. Siderurgia y la metalurgia y de la pulpa y el papel, por *e.g.*, tuvieron caídas equivalentes a -16.36 % y -3.73 % en el *stock* de IED durante el período.

Además, como era de esperar, se observa que las ventas orientadas hacia el mercado de exportación fueron significativas y en algunos casos, tales como alimentos y bebidas, los sectores de pulpa y papel minería y estaban muy por encima de las orientadas al mercado interno. Los cinco sectores en los que predominan las ramas que siguen a la búsqueda de recursos la estrategia, que se caracteriza por la explotación de las ventajas de localización generadas por la disponibilidad y coste de los recursos naturales, para poner un alto volumen de ventas en los mercados extranjeros.

El segundo tipo de estrategia es adoptada por las filiales que desarrollan actividades relacionadas principalmente a los habituales servicios no transables. Estas subsidiarias han llamado estrategias en busca de mercados y se caracterizan por una baja propensión a exportar e importar también. Los sectores que forman parte de esta estrategia son el comercio al por menor; y el comercio al por mayor; construcción; higiene, limpieza y cosméticos; materiales de construcción; servicios de transporte; diferentes servicios y utilidades.

Las ventas de todos los sectores mencionados anteriormente están orientados casi exclusivamente al mercado interno (**Tabla 27**). Este tipo de estrategia implica pequeño intercambio de bienes, ya sea en el mercado regional, se encuentra fuera de la región, tiene una baja propensión a la exportación e importación.

Es de destacar que estos sectores están orientados generalmente hacia el mercado interno, que reciben grandes cantidades de IED. El análisis de las acciones de la variable IED en los dos períodos de informes, podemos confirmar lo anterior. Los sectores de comercio al por menor y los servicios públicos se destacaron entre los destinatarios IDE superior. Durante este período, hubo un crecimiento de 481,81 % a 2.757,07 % para el

primero y el segundo. Lo resto de sectores también mostraron un importante crecimiento, alcanzando una media de casi 150 %.

Hay además de estos dos grupos bien definidos, llamados puros, otros intermediarios. Este es el caso en las industrias automotriz, electrónica y del plástico y del caucho. En estos sectores, el comportamiento ligeramente diferente ocurre, pero todavía se puede considerar la búsqueda de mercado, ya que sus ventas interiores son muy superiores a sus ventas en el exterior.

Sin embargo, estos sectores tienen una orientación externa más fuerte que la observada en los sectores del mercado que buscan pura. Son grupos que realizan grandes transacciones tanto de bienes internos y externos por poseer tanto la propensión a la exportación e importación por encima de la media.

Estos sectores también han aumentado la participación de la inversión extranjera directa, sin embargo, la intensidad del crecimiento es considerablemente menor que los sectores anteriormente. El crecimiento medio observado en este caso no excedió de 36%.

Una clasificación final que se puede observar es que las filiales extranjeras tienen una baja orientación exportadora, con alta orientación de importación. Estos también se pueden clasificar como estrategias en busca de mercados, por ser sus mejores ventas nacionales extranjeras, a excepción de la ropa y los textiles, donde los valores son casi iguales. Los sectores de la mecánica; prendas de vestir y textiles; química, petroquímica y farmacéutica; la informática y la tecnología de las telecomunicaciones y pueden ser citados como *e.g.* Estos sectores se denominan déficit por tener superior a la importada exportado, ya que son muy exigentes cuántica de los insumos importados.

Es exactamente en sectores deficitarios, que es la industria de las telecomunicaciones, el más importante para el crecimiento del stock de IED, que mostró un notable aumento de 4.605,24 % en el stock de IED en 2000 en comparación con 1995.

Financiación insuficiente para sectores que mostraron altas tasas de crecimiento son: la mecánica y la tecnología y la informática han aumentado sus inventarios al 408,43 % y 176,69 %. Los sectores de la confección y textil y productos químicos, petroquímicos y farmacéuticos fueron menos expresivo crecimiento, sin embargo, también se incrementó el acervo de IED.

Como se ha señalado, se han realizado diversas inversiones en estos sectores en la última década. Estas inversiones han permitido un fuerte impacto en la eficiencia de las oficinas y los servicios prestados por ellos. Hubo aumento de la productividad, sin

embargo, estas empresas extranjeras instaladas en Brasil siguen desempeñando el papel local y regional. Las propensiones de exportación bajas para mostrar que estas empresas no alcanzan directamente exportaciones significativas, pero contribuyen a la mejor exportador de otras compañías rendimiento. Por lo tanto, la creencia de los líderes de Brasil en la atracción de capital extranjero con el fin de generar balanzas comerciales positivas que no reciban servicio completo.

El trabajo inicial con respecto a los determinantes del comercio entre los países sobre la base de la suposición de la ventaja comparativa de David Ricardo. Según esta teoría, las diferencias en la productividad del trabajo entre los países sería el factor determinante del comercio entre ellas. Posteriormente, las cuestiones teóricas sobre la asunción de un solo factor de producción, surgen del trabajo. En este sentido, Heckscher y Ohlin tratan de enfatizar la importancia de la existencia de otros factores tales como la tierra y el capital, en la determinación de las características del comercio entre los países.

En el contexto de la evolución, surgen nuevas teorías tomando forma principalmente a partir de los años 80. Dicha búsqueda, e introdujo nueva teoría del comercio internacional traje determinantes a la teoría de la inversión extranjera directa, que previamente había sido visto de manera aislada. En este sentido, autores como Hirsch (1976) tratan de establecer un vínculo entre el comercio y la inversión extranjera directa se presentan. Su modelo de la constatación de que en los supuestos neoclásicos, sólo habría lugar a la IED si hubo tasas diferenciales de interés. Sin embargo, la presencia de esta diferencia probablemente predominan las inversiones de cartera y el crédito internacional. Por lo tanto, los nuevos supuestos deben ser introducidos en el modelo de manera que la IED sea factible. Estos supuestos se refieren a la existencia de las funciones y los costos de producción entre los diferentes países, algunas de las ventajas específicas de las empresas, las barreras de entrada y los costos de la coordinación de las actividades internacionales de las empresas.

Una empresa puede tener tres opciones, descritas a continuación, para expandir su mercado:

1) Opción para exportar

Esta opción será considerada cuando:

$C + M^* < C + A^* \text{ y } < C^* + K^* \rightarrow$  Exportar frente a la IED.

$C + M^* < C + D^* \rightarrow$  Exportar frente a la concesión de licencias.

2) Opción de IDE

$* C + A * < * C + M$  y  $< C * + K * \rightarrow$  IED frente a las exportaciones.

$* C + A * < * C \rightarrow D * +$  IDE frente a la concesión de licencias.

3) La opción de concesión de licencias

$C + D * < * C + A * \rightarrow$  Licencia por IED.

$C + D * < * C + M * \rightarrow$  Licencias por la exportación.

Donde  $C$  es el coste de producción en el país de origen;  $C^*$ , el costo de producción en el país de despliegue;  $M^*$ , costo de importación que incluye seguro, transporte, honorarios y otros costos de transacción y la comercialización;  $K^*$ , el costo de la creación o adquisición de know-how y otros activos intangibles privado;  $A^*$ , información de costos y control de las operaciones en un entorno que no sea el país de origen;  $D^*$ , el costo de la disipación de conocimientos y otros beneficios privados, más el costo de la transferencia de tecnología;  $M^* = K^* = A^* = D^* = 0$ , una situación que se correspondería con el paradigma neoclásico de mercados perfectos de productos y factores de producción.

Este modelo no tiene en cuenta el IDE con el fin de abastecer el mercado interno de transnacional. Sobre la base de esta deficiencia, Rugman et al. (1985) la reorganización del modelo de Hirsch asumiendo el mercado objetivo no es extranjera, pero el mercado interno del país de origen de las empresas transnacionales poseen. En este caso se tiene:

1) Opción para la producción nacional

$C < * C + M + A * y < * C + M + D *$

2) Opción de IDE

Esta opción significa que el bien se producirá en el extranjero (el país anfitrión) y se importa en el país de origen de la empresa transnacional.

$* C + M + A * < C y < * C + M + D *$

3) La opción de concesión de licencias

En este caso, la materia si la producción del país que hizo la licencia.

$$* C + M + D * < * C + M + A * y < C$$

Entonces SCHANZ<sup>591</sup> amplía el modelo de Hirsch, que requiere completar la notación adoptada anteriormente. Así, tenemos:

- $C^*$  - coste de producción del inversor extranjero en el país de destino;
- $C'$  - coste de producción del competidor local en el país de destino;
- $C''$  - el costo de producción de la licencia en el país de destino extranjero;
- $T_{exp}$  - costo de transacción de las exportaciones;
- $M_{area}$  - los costos de transacción IDE;
- $t_{lie}$  - costos de transacción de la concesión de licencias;
- $DEXP$  - costes de mantenimiento de las ventajas privadas en la exportación;
- $D_{ide}$  - costos de mantenimiento de los beneficios privados con IDE;
- $D_{lie}$  - costos de mantenimiento de los beneficios privados, con la concesión de

licencias. Por lo tanto, es definido:

1) Opción para exportar

$$T_{exp} C + + DEXP < C' + K^* < * C + + T_{ide} y D_{ide} < C'' + + D_{lie} t_{lie}$$

2) Opción de IDE

$$* C + + M_{area} D_{ide} < C' + K^*, < T_{exp} C + + y DEXP < C'' + + D_{lie} t_{lie}$$

3) La opción de concesión de licencias

$$C'' + + D_{lie} t_{lie} < C' + K^*, < T_{exp} C + + y DEXP < C^* + M_{area} + D_{ide}$$

Porter (2014) apunta que un modo de organización de ideas para el análisis de los mercados, en particular la rentabilidad de los mercados. Es un diagrama que siguen empleando consultores y analistas:

- (i) Depende de la concentración (Herfindahl, C);
- (ii) Depende de la conducta, a su vez afectada por las estructuras de coste;
- (iii) Depende de las perspectivas de crecimiento;

<sup>591</sup> SCHANZ, M.G. "A panel analysis of bilateral FDI flows to emerging economies". *Economic Systems*, v. 28, n. 3, p.281-300, 2003.



- (iv) Dependen de las economías de escala;
- (v) Dependen del acceso a los insumos;
- (vi) Dependen de las necesidades de financiación.

## 6.6- Estimación de la función discriminante

Con la finalidad de verificar la propensión a exportar e importar hace necesario una clasificación de las actividades según las propensiones a la exportación e importación de Brasil.

En primer lugar, basado en el procedimiento utilizado por el IEDI<sup>592</sup>, las actividades económicas se clasifican según sus tendencias a la exportación e importación conforme ecuaciones abajo (ecuaciones A y B). A partir de ahí, cuatro grupos se determinan según la importancia de las exportaciones e importaciones para las operaciones de estas actividades:

$$PX = \frac{X}{ROL} , \quad (A)$$

$$PM = \frac{M}{ROL} , \quad (B)$$

Dónde:

**PM** y **PX** son, respectivamente, las propensiones a la exportación e importación del conjunto de las empresas en cada sector;

**X** son las exportaciones (FOB);

**M**, las importaciones (FOB), y

**ROL**, el valor neto de los ingresos de operación.

---

<sup>592</sup> Instituto de Estudos para o Desenvolvimento Industrial (Brasil). Disponible en: <<http://www.iedi.org.br/>>. Acceso: 28/01/2015.

Fueron utilizadas importaciones a precio FOB y no CIF, debido al hecho de que el censo de capitales extranjeros del BCB solamente informa el valor según precios FOB.

El primer grupo se compone de sectores con propensión a la exportación por encima de la media y por debajo de la media de propensión a importación, que indica que son sectores orientados a la exportación (sectores superavitarios-SS). Se espera que este grupo los sectores primario o industrial sean predominantes puesto que están utilizando intensamente los recursos naturales y, en general, tienen altos valores de las exportaciones y los valores pequeños para las importaciones.

Los sectores llamado deficitarios (SD) conforman el segundo grupo. Formado por sectores con propensión a exportar por debajo de la media e importar por encima de la media, su principal característica es poseer el *quantum* importado superior al *quantum* exportado. Debe consistir en gran parte por sectores industriales demandantes de insumos importados tales como productos químicos, electrónicos y equipos de comunicaciones y equipos informáticos.

El tercer grupo consiste en sectores que tienen baja propensión a la exportación e importación, tanto en términos absolutos como en relación con los ingresos. Estos sectores se llaman sectores de bajo comercio (SBC) y, en general, son los sectores de servicios, normalmente no comerciales.

El cuarto grupo incluye sectores de elevado comercio (SEC), que indica que su propensión a exportar e importar está por encima de la media. Se espera que se componga, en su mayoría, por los sectores industriales con altos volúmenes de comercio significativo, aunque con balanzas comerciales positivas o negativas.

### **6.6.1 - Especificación de la función discriminante**

El siguiente paso consiste en estimar la función discriminante y especificar los grupos que se utilizarán en el análisis. Aunque, en la sección anterior se han definido cuatro grupos, sólo dos se utilizará para el análisis discriminante. Estos están formados por las propensiones a exportar por debajo y por encima de la media, respectivamente conforme orientación del propio IEDI.

El análisis discriminante permite elaborar una regla (función) de la discriminación de grupos, objetos, elementos o individuos sobre la base de un gran número de variables.

Su principal objetivo es encontrar una o varias funciones que son capaces de efectuar la discriminación entre los grupos. Por lo tanto, el análisis discriminante se inicia desde grupos previamente definidos e investiga qué variable tiene mayor poder de discriminación entre los grupos (HAIR *et al.*, 1995)<sup>593</sup>.

Por otra parte, es un método que crea una o más variables  $Y$  que son una combinación de variables lineal de razonable interpretación según MORRISON<sup>594</sup> que sirven como base para el análisis. De esta manera,  $Y_i$  es la función discriminante que adopta la forma siguiente:

$$Y_i = \alpha_1 X_{1i} + \alpha_2 X_{2i} + \dots + \alpha_3 X_{ni} , \quad (19)$$

Dónde:

$Y_i$  es la puntuación de la variable  $Y$ ;

$A_i$  son coeficientes ponderados cuyos valores son estimados por este método; y

$X_{ji}$  son variables que sirven como discriminadoras entre los grupos de elementos para los cuales se calculan las puntuaciones.

Idealmente, estos resultados serán razonablemente similares a los miembros del mismo grupo. La función discriminante se calcula con el fin de maximizar la separación entre los grupos (heterogeneidad) y la igualdad dentro de cada grupo (homogeneidad) de la ecuación:

$$M^{-1} A - I\lambda = 0 , \quad (20)$$

Dónde:

$M$  es la matriz intergrupala;

$A$ , una matriz de dispersión intergrupala; y

<sup>593</sup> HAIR JR., J.; ANDERSON, R.; TATHAM, R.; BLACK, W. *Multivariate data analysis*. New Jersey: Prentice Hall, 1995.

<sup>594</sup> MORRISON, D.G. "On the interpretation of discriminant analysis". *Journal of Marketing Research*, v.6, 1969.

$\lambda$ , raíces características de  $M^{-1}A$ .

Es importante señalar que estas funciones son extraídas en orden decreciente de importancia, lo que significa que la primera función es extraer los intergrupales de varianza máxima; la varianza restante los extractos de la segunda y así sucesivamente. Asociado con cada función existe una función de raíz que representa la porción de la varianza total explicada por la función intergrupales.

Para la aplicación de pruebas de significación para funciones discriminantes lineales, se debe observar las siguientes condiciones:

- a) las observaciones en cada grupo se eligen al azar;
- b) la probabilidad de que un individuo desconocido tiene de pertenecer a uno de los grupos es el mismo;
- c) las variables discriminantes tienen distribución normal;
- d) matrices de covarianzas de los grupos son iguales;
- e) las poblaciones difieren en media.

## **7 – Evidencias y trayectoria de causalidad entre las exportaciones e importaciones de Brasil y la IED española**

La década de 1990 estuvo marcada por los cambios en la economía brasileña, entre ellos la apertura comercial. También durante este período, se ha producido una

recuperación del crecimiento de la productividad en la economía. Muchas teorías y estudios empíricos han investigado los efectos del comercio exterior en la productividad y la inversión extranjera directa (IED) una vez que no ha habido consenso entre los economistas.

De acuerdo con DUNNING<sup>595</sup> ello permite apreciar algunos de los vínculos que la FDI mantiene con el resto de la economía. En particular, el desarrollo metodológico se basa en los estudios de cointegración de LIU, SONG y ROMILLY<sup>596</sup>; LIU, BURRIDGE y SINCLAIR<sup>597</sup> y CHANDANA y PARATAB<sup>598</sup>. Esta propuesta empírica, incorpora el sentido de análisis causal propuesto por De Mello (1997) pero además permite incorporar la información histórica de variables adicionales, cuya interrelación es importante para entender la dinámica económica en un sentido más amplio.

A principios de los años noventa, Brasil ha experimentado profundos cambios, especialmente la apertura al comercio exterior, el Plan Real y la privatización. La liberalización del comercio ha estado marcado por la reducción de la protección al producto nacional.

Hasta finales de 1980, las barreras comerciales se han utilizado como una herramienta importante para asegurar la estrategia de sustitución de importaciones en Brasil. Durante este período, se creía que la industrialización en los países subdesarrollados sería posible sólo con la protección de la industria naciente y superávits comerciales con el fin de evitar la escasez de divisas. De este modo, entre 1957 y 1988, la estructura arancelaria de Brasil se caracteriza por los altos aranceles, barreras no arancelarias y los regímenes de importación según AVERBUG<sup>599</sup>.

El resultado de la política de sustitución de importaciones se redujo la penetración de productos extranjeros y anti exportador sesgo conforme afirman BONELLI & PINHEIRO<sup>600</sup>. Así, a finales de 1980, una reforma integral de la política comercial

---

<sup>595</sup> DUNNING, J. *Global Capitalism, FDI and Competitiveness*. Northampton: Edward Elgar Publishing, Massachusetts, 2002.

<sup>596</sup> LIU, X., SONG, H.; ROMILLY, P. "An Empirical Investigation of the Causal Relationship between Openness and Economic Growth in China", *Applied Economics*, 29, 1679- 86, 1997.

<sup>597</sup> LIU, X., BURRIDGE, P.; SINCLAIR, P. "Relationship Between Economic Growth, Foreign Direct Investment and Trade: Evidence from China", *Applied Economics*, 34, 1433-1440, 2002.

<sup>598</sup> CHANDANA, C.; PARATAB, B. "Foreign Direct Investment and Growth in India: A Cointegration Approach", *Applied Economics*, 34, 1061-1073, 2002.

<sup>599</sup> AVERBUG, A. "Abertura e Integração Comercial Brasileira na Década de 90". In: Giambiagi, Fábio & Moreira, Maurício Mesquita (orgs). *A economia brasileira nos anos 90*, Rio de Janeiro, BNDES, 1999.

<sup>600</sup> BONELLI, R.; PINHEIRO, A. C. "Abertura e Crescimento Econômico no Brasil". In: Giambiagi, Fábio e Barros, Octavio (orgs). *Brasil Globalizado*, Rio de Janeiro, Elsevier, 2008.

brasileña que elimina la mayor parte del sistema de protección no arancelaria se introdujo, y reduce gradualmente las tasas a cerca de un cuarto de lo que prevaleció en la década de 1980 según ARBACHE & CORSEUIL<sup>601</sup>.

Además, se tienen en cuenta empresas del sector manufacturero y sector servicios. En concreto, el presente estudio se circunscribe a empresas transnacionales y multinacionales con actividad en Brasil que cuentan con un 20% o más de capital extranjero de acuerdo a lo definido por el BANCO CENTRAL DE BRASIL<sup>602</sup> y por economistas como DJANKOV y HOECKMAN<sup>603</sup>.

Por otro lado, como ya se mencionó antes, Brasil podría ser calificado como un país emergente o un país de reciente industrialización, de manera similar a lo que sucede con otros países de América Latina como Argentina, México, Chile o Uruguay o de otros continentes (*e.g.* Croacia, Hungría, Polonia o Rusia en Europa, China, Omán o Turquía en Asia). En este sentido, cobra interés conocer qué tipo concreto de factores valoran más los directivos de las empresas multinacionales a la hora de localizar sus inversiones en este grupo de países.

Los estudios indican que la liberalización comercial tuvo resultados beneficiosos para la economía brasileña. Entre estos beneficios se encuentran: una contribución a la estabilización de los precios, el aumento de los salarios y de las exportaciones, y las ganancias de productividad. Después de la reforma del comercio, las exportaciones crecieron en valor y cantidad, y también aumentaron su precio medio durante el período 1991-2008 el crecimiento del valor de las exportaciones fue más pronunciada entre 2003 y 2008, y más bajo en 1995-1999 - período en el que se valoró el intercambio.

Por otro lado, es de destacar que cuando el sector privado está involucrado directamente en las crisis de la deuda externa, se ha de considerar que parte de los costos derivados de la misma son atribuibles al sector privado. Sin embargo, cuando el Estado lleva a cabo las medidas encaminadas a solucionar la crisis, el sector privado prácticamente no asume ningún costo y en este sentido los recursos utilizados para intervenir en el mercado pueden provenir de la IED. No obstante, existe cierto

---

<sup>601</sup> ARBACHE, J. S.; CORSEUIL, C. H. *“Liberalização comercial e estruturas de emprego e salário”*. *Texto para Discussão No. 801*, IPEA, Brasília, 2001.

<sup>602</sup> BCB – BANCO CENTRAL DE BRASIL. *Investimentos estrangeiros - Lei 11.371/06*. Disponible en <<http://www.bcb.gov.br/rex/ied/port/ingressos/htms/index4.asp?idpai=INVED>>. Acceso en 27/VI/2015.

<sup>603</sup> DJANKOV, S.; HOECKMAN, B. *“Foreign investment and productivity growth in Czech Enterprises”*. *World Bank Economic Review*, vol. 14, n° 1, pág. 49-64, 2000.

consenso respecto a que la IED sea una vía adecuada para financiar el déficit comercial y no para solventar problemas de deuda externa según BLÁZQUEZ & SEBASTIÁN<sup>604</sup>.

En lo que respecta al mercado real, se considera que existen tres canales mediante los cuales la IED genera crecimiento en la productividad de los productores del país anfitrión, a saber: la transferencia del conocimiento tecnológico, los vínculos de las externalidades y la competitividad. En esta línea se comprobó que para el caso de España durante el periodo 1990-1994 las empresas domésticas con una alta I+D<sup>605</sup> 1990-1994 generalmente no se vieron beneficiadas por la derrama tecnológica de la IED, mientras que para los sectores tradicionales de la economía el impacto en la productividad fue negativo<sup>606</sup>. Además el efecto competencia fue negativo para las empresas españolas exportadoras, y finalmente las externalidades positivas fueron capturadas principalmente por las filiales de firmas extranjeras para BARRIOS<sup>607</sup>.

De lo anterior se infiere que el efecto de la IED sobre la economía es dual, beneficiando la productividad de las firmas vinculadas al sector externo con niveles significativos de IED y marginando a las de sectores tradicionales o con poca vinculación con el sector externo y baja captación de IED, *e.g.* aquellas que efectúan la producción de bienes no comerciables. En este orden de ideas, la literatura económica que relaciona el comercio y la IED ha llegado a conclusiones parciales o inclusive ambiguas, a título de *e.g.*, en primer lugar la concepción de que la IED y el comercio pueden ser sustitutivos o complementarios; en segundo lugar la causalidad.

Hay un consenso de que la década de 1990 marcó un quiebre en la tendencia a la baja en la tasa de crecimiento de la productividad en Brasil, y aunque algunos de los años de protección han sido marcados por las altas tasas de crecimiento, éstos fueron obtenidos por acumulación de factores, con baja productividad afirman ROSSI, JR. & FERREIRA<sup>608</sup>.

La industria manufacturera también en todo el país para proporcionar un alto crecimiento de la productividad a partir de la década de 1990 argumentó que el proceso

---

<sup>604</sup> BLÁZQUEZ, J.; SEBASTIÁN, M. “*The role of foreign direct investment in resolving external debt crises: Private sector direct involvement (PSDI)*”. *Working paper* No. 1/03, 2003, pág. 1-19. Servicios de Estudios BBVA.

<sup>605</sup> Esta variable es una *proxy* de la capacidad tecnológica de las firmas locales.

<sup>606</sup> Éstos se corresponden con una baja I+D.

<sup>607</sup> BARRIOS, S. “*Foreign direct investment and productivity spillovers: Evidence from de Spanish experience*”. Madrid: Fundación de Estudios de Economía Aplicada, FEDEA-D.T. 2000, pág. 1-34.

<sup>608</sup> ROSSI JR., J. L.; FERREIRA, P. C. “*Evolução da Produtividade Industrial Brasileira e Abertura Comercial*”. *Texto para Discussão*, No. 651, IPEA, Brasília, 1999.

de liberalización del comercio era beneficioso porque aumenta la capacidad de comprar mejores insumos y bienes de capital, la competencia interna y la capacidad de satisfacer mercados externos.

Aunque es posible identificar los cambios positivos en la economía brasileña después de la liberalización del comercio, no hay consenso con respecto a la totalidad de sus beneficios, o incluso la forma en que el comercio afecta a la economía y, en particular, la productividad y el crecimiento. Según Bonelli y Pinheiro (2008), el foco de desacuerdo es especialmente ubicado en la causalidad entre los dos procesos.

El debate sobre el impacto del comercio internacional en la actividad económica de una región es antiguo. Se remonta a Adam Smith y su teoría de la Ventaja Absoluta. Se observa, desde entonces, un gran avance en la teoría: el pensamiento clásico supera la idea de la necesidad de reposo factores, avanza a la tesis de la reasignación de los factores, y alcanza la etapa más avanzada de los efectos dinámicos en los que hay cambios en las funciones de producción y por lo tanto el crecimiento de la productividad para BEZERRA & LIMA<sup>609</sup>.

La teoría del crecimiento impulsado por las exportaciones (*export led growth*) entiende la relación del comercio internacional desde la perspectiva de la demanda. De acuerdo con esta teoría, la apertura a las exportaciones promueve ganancias en la economía de escala, el empleo y el aumento de la maximización de la competencia nacional. Estos factores contribuyen a aumentar la productividad y el nivel de ingresos según SOUZA<sup>610</sup>.

Este documento tiene por objeto examinar la relación entre el volumen de las exportaciones y la productividad del trabajo en la industria manufacturera de Brasil. Se utilizó tanto para el análisis de series de tiempo - el análisis de cointegración y modelos de vectores auto regresivos con corrección de errores. Por lo tanto, es objetivo investigar si esta relación se produce como la teoría del crecimiento impulsado por las exportaciones.

---

<sup>609</sup> BEZERRA, J.; LIMA R. "Efeitos do Comércio Internacional sobre a Produtividade: A Evidência Empírica para o Nordeste Brasileiro Utilizando Vetores Autorregressivos (VAR)". In: X Encontro Regional de Economia, 2005, Fortaleza. *Anais do X Encontro Regional de Economia*, Fórum BNB de Desenvolvimento, 2005.

<sup>610</sup> SOUZA, N. *Desenvolvimento Econômico*, 3ª ed., São Paulo, Atlas, 1997.



El documento está estructurado en cinco secciones, incluida esta introducción. A continuación, se hace una revisión de los estudios teóricos y empíricos sobre la teoría de los estudios de crecimiento impulsado por las exportaciones. A continuación se presenta la metodología y los datos utilizados en el análisis. La cuarta parte contiene el análisis de los resultados. Finalmente, la última sección es las conclusiones.

## **7.1 - Exportaciones y productividad: revisión de la literatura**

La discusión sobre la relación entre el comercio internacional y la actividad económica es vieja. Adam Smith y su teoría de la ventaja absoluta, afirmaron que los cambios realizados entre dos naciones permitirían tanto de bienes de compra a un costo más bajo que si producen el mismo, por lo que los recursos de la economía sería mejor si asignan naciones que se especializan en la producción de lo que sería más competitiva, la producción de menor costo. La división del trabajo que resulta de esta especialización de la producción y la expansión de los mercados, el aumento de la productividad. La división también permite que los recursos ociosos se aprovechan afirman GONÇALVES *et. al.*<sup>611</sup>.

Ricardo tarde postula en su teoría de la ventaja comparativa que el comercio entre las naciones sería beneficioso para ambos, incluso si uno de ellos eran más competitivos en la producción de dos bienes, ya que cada uno se especializa en la producción del bien en el que es relativamente más eficiente. Por lo tanto, todavía sería posible que las dos naciones para adquirir bienes a un menor costo, aumentar el bienestar de las dos economías. La admisión en el comercio internacional a promover el crecimiento de la productividad, debido a que los factores de producción se desplazan a la actividad en la que la nación tiene una mayor eficiencia GONÇALVES *et. al.*<sup>612</sup>.

Un pensamiento similar aparece en FUNCEX<sup>613</sup>. Según el autor, una limitación en el tamaño del mercado, sería responsable de la limitación de la división del trabajo, que afecta a la productividad de la economía. Teorías de Heckscher y Ohlin (tanto en su forma estática H-O, como el H-O-S dinámico) y la base de exportación de Douglas North, también llegaron a conclusiones similares, que muestra el efecto positivo de la

---

<sup>611</sup> GONÇALVES, R. *et al.* *A Nova Economia Internacional: uma perspectiva brasileira*. Rio de Janeiro, ed. Campus, 1998.

<sup>612</sup> GONÇALVES, R. *et al.* *A Nova Economia Internacional: uma perspectiva brasileira*. Rio de Janeiro, ed. Campus, 1998.

<sup>613</sup> FUNCEX – **Fundação Centro de Estudos de Comércio Exterior**. *Indicadores: coeficientes de penetração das importações e exportações*. Disponible em <<http://www.funcedata.com.br/>>. Acceso en: 17 ago. 2012.

liberalización del comercio sobre la productividad. Estas teorías, así como otros, sólo muestran los efectos estáticos del comercio internacional sobre la productividad afirma JAYME JR<sup>614</sup>.

En ese sentido, afirma AFONSO<sup>615</sup>, Teoría Moderna del Crecimiento Económico ha cambiado la forma de entender los impactos del comercio internacional sobre el crecimiento y la productividad. También de acuerdo con el autor, el modelo de Solow que mejor representa esta teoría se basa en la idea de que el crecimiento depende del nivel de ahorro y acumulación de capital. El modelo también considera que hay una tasa exógena de progreso tecnológico que aumenta la productividad de los factores de producción, proporcionando el crecimiento. Desde entonces, el impacto del comercio internacional en el nivel y la tasa de crecimiento de la productividad llegaron a ser relacionada con el diseño de que el comercio facilita la difusión de la tecnología.

En este sentido, AKAMATSU<sup>616</sup>, en su teoría de los gansos volando, destacó el papel del comercio internacional como un canal para la difusión de la tecnología entre los países. Un país al importar desde otro país absorbe la tecnología más avanzada que se utiliza en la producción de estos bienes, lo que permite a este país a racionalizar su producción, o incluso pasar el producto antes de eso importaba.

Para YEAPLE<sup>617</sup>, a su vez, presenta un modelo en el que, a pesar de las empresas nacen iguales, debido a las elecciones que deben hacer, llegar a ser diferentes unos de otros. Una de estas diferencias se presentan se relaciona con el hecho de que en este modelo, las empresas que decidan entrar en el comercio internacional - exportación - tecnologías más avanzadas son más grandes, emplear, remunerar mejor a sus trabajadores y son más productivos.

Según BEZERRA & LIMA<sup>618</sup>, se puede observar una evolución en los modelos que tratan de identificar la relación entre el comercio y la productividad. Para ellos, el

---

<sup>614</sup> JAYME JR., R. G. "Comércio Internacional e Crescimento Econômico: O Comércio Afeta o Desenvolvimento?" *Revista Brasileira de Comércio Exterior, RBCE*, Rio de Janeiro, v. 15, n. 69, p. 69-73, 2001.

<sup>615</sup> AFONSO, O. *The Impact of International Trade on Economic Growth. Investigação – Trabalhos em Curso*, 106, maio de 2001.

<sup>616</sup> AKAMATSU, K. A historical pattern of economic growth in developing countries. *Journal of Developing Economics*, 1(1):3-25, Mar-Ago, 1962.

<sup>617</sup> YEAPLE, S. R. A Simple Model Of Firm Heterogeneity, International Trade, And Wages. *Journal of International Economics*, Volume 65, Issue 1, Pages 1-20, 2004.

<sup>618</sup> BEZERRA, J.; LIMA R. *Efeitos do Comércio Internacional sobre a Produtividade: A Evidência Empírica para o Nordeste Brasileiro Utilizando Vetores Autorregressivos (VAR)*". In: *X Encontro Regional de Economia, 2005, Fortaleza. Anais do X Encontro Regional de Economia*, Fórum BNB de Desenvolvimento, 2005.

pensamiento clásico supera la idea de factores ociosos, avanza a la reasignación de los factores, y luego a los modelos dinámicos en los que hay cambios en la función de producción.

Para estos autores, recientemente, dos aspectos se han destacado con el objetivo de vincular el comercio internacional y la productividad, a saber: el esfuerzo del sector empresarial tiene un mayor rendimiento a la competencia extranjera; y la expansión del mercado, cuando el país cae en el comercio exterior, proporciona rendimientos crecientes.

## 7.2 - La teoría del crecimiento impulsado por las exportaciones

Algunos modelos han encontrado una relación más dinámica entre el comercio internacional y la productividad de los factores en una región. Estas formulaciones mostraron que el comercio no sólo afecta el nivel de productividad, sino también su ritmo de crecimiento, al igual que la obra de BECKERMAN<sup>619</sup> & KALDOR<sup>620</sup>. Estos autores fueron pioneros en la base de la hipótesis de un crecimiento impulsado por las exportaciones - 'impulsado por las exportaciones de crecimiento'.

Para BECKERMAN, un estímulo promueve las exportaciones mediante el aumento de las ganancias de productividad de escala y economía de la competencia de precios, iniciando un círculo virtuoso. Así, NESSET<sup>621</sup> explica el modelo de Kaldor (1970) de la siguiente manera: en las pequeñas economías, la demanda externa permite ganancias en economías de escala, el aumento de la productividad de las empresas locales. Si los salarios no están perfectamente indexados a la productividad, el crecimiento de la productividad se incrementa la competitividad del producto a través de los precios, que promueve las exportaciones.

Utilizando una función típica neoclásica producción, Feder (1982)<sup>622</sup> divide la economía en dos sectores: uno de producción de bienes para la exportación, y otro que produce para el mercado interno, la producción total de la economía es igual a la suma de los productos de estos sectores. A partir de este modelo, el autor concluye que las

---

<sup>619</sup> BECKERMAN, W. "Demand, exports and growth". In: W. Beckerman, and Associates, *The British economy in 1975* (pp. 44–72). The National Institute of Economic and Social Research, 1965.

<sup>620</sup> KALDOR, N. *The case for regional policies*. *Scottish Journal of Political Economy*, 17, 337–348, 1970.

<sup>621</sup> NESSET, E. *Exports and productivity in a small open economy: a causal analysis of aggregate Norwegian data*. *Journal of Policy Modeling*, 26, 2004.

<sup>622</sup> FEDER, G. *On export and economic growth*. *Journal of Development Economics* 12: 59-73, 1982.

exportaciones ejercen una fuerte influencia en el crecimiento económico a través de ganancias de escala y empujando la economía progreso técnico. Además, la extensión de esta influencia depende del nivel de apertura.

Con un enfoque diferente, MELO & ROBINSON<sup>623</sup> formulan dos modelos: el primero de conectar sólo el crecimiento de la productividad total de los factores (PTF) a las externalidades causadas por las exportaciones; y la segunda que se suma los efectos de las externalidades causadas por las importaciones. En ambos modelos, entre los países en desarrollo, que han adoptado modelos de crecimiento impulsado por las exportaciones poseían las tasas más altas de crecimiento de la PTF que otros. Aun así, los autores encuentran que los modelos tienen un mayor poder explicativo de la realidad de los países que fueron exitosas estrategias de crecimiento impulsado por las exportaciones, en comparación con los modelos neoclásicos de crecimiento.

Según THIRLWALL<sup>624</sup>, una contribución de los modelos basados en la teoría de la exportación lideró el crecimiento es explicar la continuidad de las diferencias entre los niveles de los países de renta per cápita, a diferencia de los modelos de crecimiento ortodoxos que predicen convergencia. Según el autor, esto se debe a que, en estos modelos, una economía tiende a seguir siendo competitivos con respecto a la adquisición de un producto.

### **7.3 - Los aportes de los trabajos empíricos**

KNUST & MARÍN<sup>625</sup> probaron la hipótesis de exportación lideró el crecimiento, el uso de la prueba de causalidad de Granger y modelos lineales con variables rezagadas. Los autores encontraron evidencia de que las exportaciones sólo influyen en la productividad, pero no a la inversa, para el caso de Austria durante el período 1966-1985.

MARIN<sup>626</sup> investigó las relaciones entre las exportaciones, la productividad, los términos de intercambio y el crecimiento mundial durante cuatro países industrializados. Alemania, Reino Unido, Estados Unidos y Japón la prueba de cointegración de Engle y

---

<sup>623</sup> MELO, J.; ROBINSON, S. *Productivity and externalities: Models of Export-Led Growth*. *NBER, Working Paper* 387, March, 1990.

<sup>624</sup> THIRLWALL, A. P. *Trade, Trade Liberalization and Economic Growth: Theory and Evidence*. *Economic Research Papers*, nº 63, African Development Bank, 2000.

<sup>625</sup> KNUST, R. M.; MARIN, D. *On Exports and Productivity: A Causal Analysis*. *The Review of Economics and Statistics*, vol. 71, no. 4: 699-703, 1989.

<sup>626</sup> MARÍN, D. "Is the Export Led Growth Hypotesis Valid for Industrialized Countries?" *The Review of Economics and Statistics*, vol. 71, n. 4 (699-703), 1992.

Granger (1987) indicó que la productividad, exportaciones y términos de intercambio tienen una tendencia común a largo plazo, salvo el Reino Unido. Por otra parte, las pruebas de causalidad de Granger sugieren que las exportaciones causan la productividad en todos los países estudiados. Por lo tanto, los resultados muestran que las exportaciones llevó hipótesis de crecimiento también es válido para los países desarrollados.

GILES & WILLIAM<sup>627</sup> revisaron la literatura existente sobre la teoría de la exportación que conlleva al crecimiento (*export led growth*). Se reunieron más de ciento cincuenta obras, divididas en tres grupos: el primero para los trabajos que utilizan el análisis de los coeficientes de correlación de corte transversal; el segundo utiliza regresiones de sección transversal de los datos; y el tercer grupo utiliza diversas técnicas en su serie de tiempo. A través de este procedimiento, llegamos a la conclusión de que no hay consenso sobre las conclusiones de estos estudios, con unos resultados que confirman la hipótesis y no en otros. También concluimos que tenemos que ser más cuidadosos en su análisis, en particular con respecto a las deficiencias de las técnicas.

BALAGUER & CANTAVELLA-JORDA<sup>628</sup> probaron la hipótesis de la exportación llevó crecimiento para España en el periodo 1961-2000, por las pruebas de cointegración y causalidad de Granger. Como principales resultados, los autores verificar que la evolución de las exportaciones tienen un impacto en el crecimiento económico, así como el cambio de la composición de las exportaciones, una evidencia de la importancia del proceso de reasignación.

KONYA<sup>629</sup> pone a prueba la hipótesis de exportación crecimiento impulsado por 25 países de la OCDE en el periodo entre 1960 y 1998, el autor utiliza diferentes metodologías para probar el orden de integración de las variables, la cointegración y causalidad de Granger. Como resultado, la hipótesis no se demostró en siete países de la OCDE estudiados por el autor.

---

<sup>627</sup> GILES, J. A.; WILLIAM, C. L. *Export-led Growth: A Survey of the Empirical Literature and Some Noncausality Results*. University of Victoria, **Econometrics Working Paper**, nº 9901, 2000.

<sup>628</sup> BALAGUER, J.; CANTAVELLA-JORDA, M. *Structural change in exports and economic growth: cointegration and causality analysis for Spain (1961-2000)*. **Applied Economics**, vol. 36, nº 5, March, 473-477, 2004.

<sup>629</sup> KONYA, L. *Export-Led Growth or Growth-Driven Export? New Evidence from Granger Causality Analysis on OECD Countries*. Central European University, Department of Economics, **Working Paper** no. 15/2000, 2000.

MARTÍN & HERRANZ<sup>630</sup> estudiaron la relación entre las exportaciones y el crecimiento económico de las regiones de España. Los autores modelos basados en supuestos estima que las exportaciones de promover el crecimiento económico mediante la estimulación de las innovaciones tecnológicas y promover las ganancias de productividad a través de economías de escala. Los autores estiman tres modelos: las primeras exportaciones se incluyen en la función de producción, el segundo crecimiento está determinado por la demanda interna, y el tercero es una combinación de las anteriores. Los autores concluyen que las exportaciones promueven el crecimiento regional, y por lo tanto deben ser alentados en las zonas con menor PIB per cápita.

AWOKUSE<sup>631</sup> analiza el impacto del crecimiento de las exportaciones y las importaciones el crecimiento de Bulgaria, República Checa y Polonia. Utilizando la metodología de vectores auto regresivo con corrección de errores (VEC), los autores verifican la existencia de doble causalidad entre las exportaciones y el crecimiento en Bulgaria, y la causalidad de las importaciones al crecimiento de otros países.

Se llevaron a cabo algunos estudios para el caso de Brasil y su industria manufacturera. Entre ellos, SABÓIA & CARVALHO<sup>632</sup> estudiaron la apertura comercial como una de las explicaciones para el crecimiento de la productividad industrial observada desde principios de 1990 utilizando el análisis de correlaciones entre las series, las medidas de exportación mostraron un coeficiente de correlación positivo y significativo. Para los autores, la apertura de la economía ha obligado a las empresas a racionalizar el proceso de producción para hacer frente a un entorno más competitivo, y los sectores con mayor crecimiento de la productividad tienden a tener resultados más favorables en términos de exportaciones.

Utilizando la metodología de vectores auto regresivos, *Oliveira et al.* (2003) encontró evidencia de que la exportación llevó a un crecimiento hipótesis se confirma en parte por Brasil durante el período 1976-2000 Además, los autores encuentran que los efectos de la productividad de los Estados Unidos sobre la producción y las exportaciones de Brasil son significativos y duraderos.

---

<sup>630</sup> MARTÍN, M.A. G.; HERRANZ, A. A. *Regional Exports and Economic Growth: The Case of Spanish Regions. International Advances in Economic Research*, vol. 12:81–89, 2005.

<sup>631</sup> AWOKUSE, T. O. *Causality between exports, imports, and economic growth: evidence from transition economies. Economics Letters*, vol. 94: 389–395, 2007.

<sup>632</sup> SABÓIA, M.; CARVALHO, D.G. *A industrialização no Brasil moderno*. São Paulo: Editora Universidade de São Paulo, 1997.

HIDALGO & MATA<sup>633</sup> analizaron las diferencias de productividad entre las empresas exportadoras y las empresas no exportadoras en Brasil, mediante el no paramétrico de Kolmogorov-Smirnov y datos de un grupo de empresas entre 1997 y 2003, los resultados mostraron niveles más altos de productividad para las empresas exportadoras que para las empresas no exportadoras, especialmente entre las pequeñas empresas. En cuanto a la explicación de estas diferencias, los resultados parecen apoyar la hipótesis de que el mayor nivel de productividad de las empresas exportadoras no es el resultado de las economías de escala, pero el proceso de selección de las empresas en la entrada y salida del mercado de exportación. Aun así, los resultados no confirman la existencia de procesos de aprendizaje en el mercado de exportación de Brasil.

Con fundamento en lo anterior, el presente trabajo elabora un Vector de Corrección de Error (VEC) para estimar, de manera simultánea, las interacciones que existen entre la IED española y las exportaciones (EXPR) e importaciones (IMPR) de Brasil, utilizando el nivel de IED española como variable exógena.

Con esta metodología, se integra bajo un mismo marco analítico al conjunto de las variables, lo cual permitirá encontrar las relaciones causales de largo plazo que les vinculan, así como sus relaciones de exogeneidad débil. Finalmente, se aplica la prueba de constancia en el rango de cointegración generada por QUINTOS<sup>634</sup>, dicho diagnóstico otorga la posibilidad de analizar si hay algún cambio estructural en las relaciones encontradas, es decir, se prueba si los nexos económicos encontrados permanecen estables en el periodo de estudio así como la pertinencia de considerarlos lo suficientemente robustos para la explicación del hecho analizado.

El procedimiento aplicado evita los problemas que se presentan cuando se aplican pruebas de la causalidad para series no estacionarias, que además están cointegradas. Por tanto, primeramente se comprueba la existencia y número de raíces unitarias mediante la prueba de DICKEY & FULLER<sup>635</sup>.

<sup>633</sup> HIDALGO, A. B.; MATA, D. *Produtividade e Desempenho Exportador das Firmas na Indústria de Transformação Brasileira*. *Revista de Estudos Econômicos (USP)*, v. 39, p. 709-735, 2009.

<sup>634</sup> QUINTOS, C.; PHILLIPS, P. "Parameter Constancy in Cointegrating Regressions", *Empirical Economics*, 18, 675-706, 1993; QUINTOS, C. "Stability Tests in Error Correction Models", *Journal of Econometrics*, 82, 289-315, 1997; QUINTOS, C. "Fully Modified Vector Autoregressive Inference in Partially Nonstationary Models", *Journal of the American Statistical Association*, 93, 783-795, 1998.

<sup>635</sup> DICKEY, D.; FULLER, W. "Distribution of the Estimators for Autoregressive Time Series with a Unit Root". *Journal of the American Statistical Association*, 74, 427-431, 1979; DICKEY, D.; FULLER, W. "Likelihood Ratio Statistics for Autoregressive Time Series with a Unit Root", *Econometrica*, 49, 1057-72, 1981.

Una vez que se establece el orden de integración de las series, se procede a realizar la prueba de cointegración desarrollada por JOHANSEN & JUSELIUS<sup>636</sup>. Posteriormente, se construye el VEC, mecanismo de series de tiempo que abre la posibilidad de estudiar tanto la exogeneidad débil como la causalidad bidireccional, para lo cual se aplican, de manera respectiva, restricciones cero sobre los factores de ajuste y los rezagos de las variables contenidas en el VEC. En el último caso, el procedimiento permite establecer, variable por variable, la existencia de causalidad y la dirección de la misma.

#### **7.4 – La causalidad entre exportaciones e importaciones de Brasil y la IED española**

El procedimiento aplicado evita los problemas que se presentan cuando se aplican pruebas de la causalidad para series no estacionarias, que además están cointegradas. Por tanto, primeramente se comprueba la existencia y número de raíces unitarias mediante la prueba de Dickey y Fuller (1979 y 1981). Una vez que se establece el orden de integración de las series, se procede a realizar la prueba de cointegración desarrollada por JOHANSEN Y JUSELIUS. Posteriormente, se construye el VEC, mecanismo de series de tiempo que abre la posibilidad de estudiar tanto la exogeneidad débil como la causalidad bidireccional, para lo cual se aplican, de manera respectiva, restricciones cero sobre los factores de ajuste y los rezagos de las variables contenidas en el VEC. En el último caso, el procedimiento permite establecer, variable por variable, la existencia de causalidad y la dirección de la misma.

De forma general, suponga la existencia de un Vector Auto Regresivo de orden p [VAR(p)] conforme QUINTOS<sup>637</sup>.

$$y_t^* = N(J)y_{t-1}^* + \varepsilon_t \quad (21)$$

<sup>636</sup> JOHANSEN, S.; JUSELIUS, K. “Maximum Likelihood Estimation and Inference on Cointegration with Applications to the Demand for Money”, *Oxford Bulletin of Economics and Statistics*, 52, 169-210, 1990.

<sup>637</sup> QUINTOS, C. “Fully Modified Vector Autoregressive Inference in Partially Nonstationary Models”, *Journal of the American Statistical Association*, 93, 783-795, 1998.



Donde  $y_t^*$  es integrada de orden uno [I (1)]. El VEC correspondiente es formateado segundo las ecuaciones:

$$\Delta y_t^* = N_K^*(J) \Delta y_{t-1}^* + \prod y_{t-1}^* + \varepsilon_t \quad (22)$$

$$N_K^*(J) = \sum_{i=1}^{K-1} N_i^* J^{i-1} \quad (23)$$

Si se tienen q relaciones de cointegración, la matriz  $\prod$  suele asumir la forma abajo:

$$\prod = [N(1) - I] = \alpha\beta \quad (24)$$

De la ecuación (4), la exogeneidad débil se prueba mediante la aplicación de restricciones cero sobre las  $\alpha_{ij}$ , mientras que la causalidad bidireccional se prueba sobre los rezagos del VEC. Finalmente, se incorpora el procedimiento de Quintos (1993 con Phillips, 1997 y 1998) para estudiar la constancia de las relaciones de cointegración encontradas. Quintos (1997) aplica una prueba de razón de verosimilitud (LR) para el caso de un número mayor de relaciones de cointegración o de máxima verosimilitud (ML) en el caso de un número menor. La prueba LR se basa en

$$SUPQ_T^+(K) = SUP_{K \in \phi} (KT) \sum_{i=Q+1}^N \delta_i^{KT} \quad (25)$$

Donde  $\delta_i^{KT}$  es la matriz de largo plazo definida por Quintos (1997) con mínima entropía generalizada y cruzada de los datos. Asimismo, la ecuación anterior tiene esfericidad mínima y sus distancias de Mahalanobis están dentro del patrón cristalizado por otros estudios con esta naturaleza.

## **8 - Evidencias de causalidad empírica entre IED española y nivel de empleo en Brasil**

En las últimas décadas, en diferentes esferas de la toma de decisiones ha sido establecida la convicción de que la IED es un motor de desarrollo de las economías receptoras, ya que representan una contribución significativa a la modernización,

aumento de la producción y, en consecuencia, a la creación de puestos de trabajo. Desde este punto de vista, la atracción de la inversión extranjera directa ha sido un instrumento clave de la estrategia de desarrollo de muchos países, entre ellos, en la ocasión, teniendo en cuenta la magnitud de la inversión que llega a economías locales que resultan más importantes que el tipo de inversión recibida.

También hay un consenso general sobre la importancia de la creación de empleos de calidad, con el objetivo que una proporción creciente de la población participar en los frutos del crecimiento económico y el aumento de la productividad. Estimulado por un marco normativo apropiado, los factores tales como la acumulación de capital, la innovación tecnológica y el aumento del nivel de cualificación de la fuerza de trabajo se refieren a aumentos en la productividad del trabajo y trayectorias de crecimiento elevado y sostenible.

El crecimiento económico con estas características facilita, a su vez, generar empleo de calidad, que garantiza la sostenibilidad social en el proceso, mientras que el aumento del consumo estimula la demanda agregada, proporcionando retroalimentación de círculos virtuosos de crecimiento. La intensidad de los flujos de inversión que reciben los países de América Latina y del Caribe genera una gran influencia en estas economías, pero también plantea una serie de preocupaciones sobre las características que esta inversión se imprime en la especialización productiva de perfiles de los países y, en particular, a los mercados de trabajo.

La productividad del trabajo es determinante para el ingreso por habitante y el ingreso por habitante “*es el mejor indicador para economistas e historiadores del nivel de vida de un país puesto que es el producto per cápita, y no el total, el que proporciona al economista y al historiador el mejor indicio (si bien imperfecto) de la producción y por ende, del estado de una economía*” afirma COATSWORTH<sup>638</sup>. El PIB por habitante (PIB/P) puede ser descompuesto según ROMERO<sup>639</sup> en productividad media del trabajo (PIB/E), tasa de participación de la población en la fuerza de trabajo (L/P), y tasa de empleo (E/L). Donde PIB: Producto interno Bruto; P: Población; L: fuerza de trabajo; y E: empleo. Matemáticamente:

<sup>638</sup> COATSWORTH, John H. **Los Orígenes del Atraso**. Alianza Editorial Mexicana, 1990.

<sup>639</sup> ROMERO, J. **Inversión extranjera directa y crecimiento económico en México: 1940-2010**. Serie Documentos de Trabajo, El Colegio de México, 2012.

$$\frac{PIB}{P} = \left(\frac{PIB}{E}\right) * \left(\frac{L}{P}\right) * \left(\frac{E}{L}\right) \quad (26)$$

Esta identidad muestra que las variaciones observadas en el PIB por habitante responden a factores relacionados con la productividad, nivel de actividad económica y factores relacionados con tendencias socioeconómicas. Para mantener el nivel de PIB<sub>per capita</sub> o mismo incrementalmente es necesario que los niveles individuales del producto de factores se mantengan constantes y, por lo menos, uno de esos sufra una elevación. Así, si los factores PIB/E y L/P se mantienen, *ceteris paribus*, con los mismos niveles es razonable suponer que la razón E/L también sufra una variación positiva principalmente cuando se verifica la causalidad existente entre crecimiento económico e IED.

Los ejercicios de simulación del impacto macroeconómico de la IED en la economía brasileña se realizan basados en un modelo dinámico de dos sectores, un sector es la inversión extranjera directa y el otro es el resto de la economía (ROE). Este modelo también permite desgloses sectoriales. El modelo funciona con valores nominales y efectos acumulativos en un período determinado. Se toma como el modelo base originalmente concebido por El modelo del Instituto Neerlandés de Economía (BOS et al., 1974)<sup>640</sup>.25 permite examinar el efecto acumulativo de la presencia ETN por medio de un sistema de ecuaciones simultáneas. Es un ejercicio contra factual, es decir, la diferencia entre la situación en la que las ETN están presentes y otra situación (hipotética) se calcula por lo que implica la ausencia de ETN.

El modelo permite la evaluación de los efectos de la IED que consideran una situación con y otra sin IED.

Entonces uno puede evaluar el efecto acumulativo de la IED en un período determinado. Durante este periodo (entre los tiempos 0 y t), el efecto de cualquier variable es la diferencia entre el valor de la variable, teniendo en cuenta la existencia de IED y este valor en una situación alternativa, que es cuando no hay la IED.

En el modelo, la variable principal es el efecto sobre el ingreso (Y\*), que se define como sigue:

$$Y^* = Y_t(\text{IED}) - Y_t(\text{IED}=0) \quad (27)$$

<sup>640</sup> BOS, H. C. et al. *Private Foreign Investment in Developing Countries. A Quantitative Study on the Evaluation of the Macroeconomic Effects*. Dordrecht, Holanda: D. Reidel Publishing Company, 1974.

La renta ( $Y_t$ ) de la economía con ausencia de IED es dada por:

$$Y_t = Y_0 \sum_{i=0}^{t-1} I_i^{0'} / K^0 + Y_t^h \quad (28)$$

El superíndice **h** se refiere al sector de la inversión extranjera directa, y  $K^0$  es la relación capital-producto de la economía global. Es de destacar que:

$$I_t^{0'} \text{ es distinto de } I_t^{0''}$$

Por lo tanto, el impacto de la IED sobre la renta (situación con la IED menos situación sin la IED) se puede definir como:

$$Y_t^* = Y_t^h + \sum_{i=0}^{t-1} I_i^{0'} / K^0 \quad (29)$$

Dado que en esta configuración:

$$I_t^{0'} = (S_{Pt} + S_{Gt} + B_t) \quad (30)$$

Sendo as variáveis endógenas:

$B$  déficit de la Balanza de Pagos

$F_D$  inversión de la ETN que no es financiada por los lucros re inversionados

$S_G$  es el ahorro del gobierno

$S_P$  ahorro privado

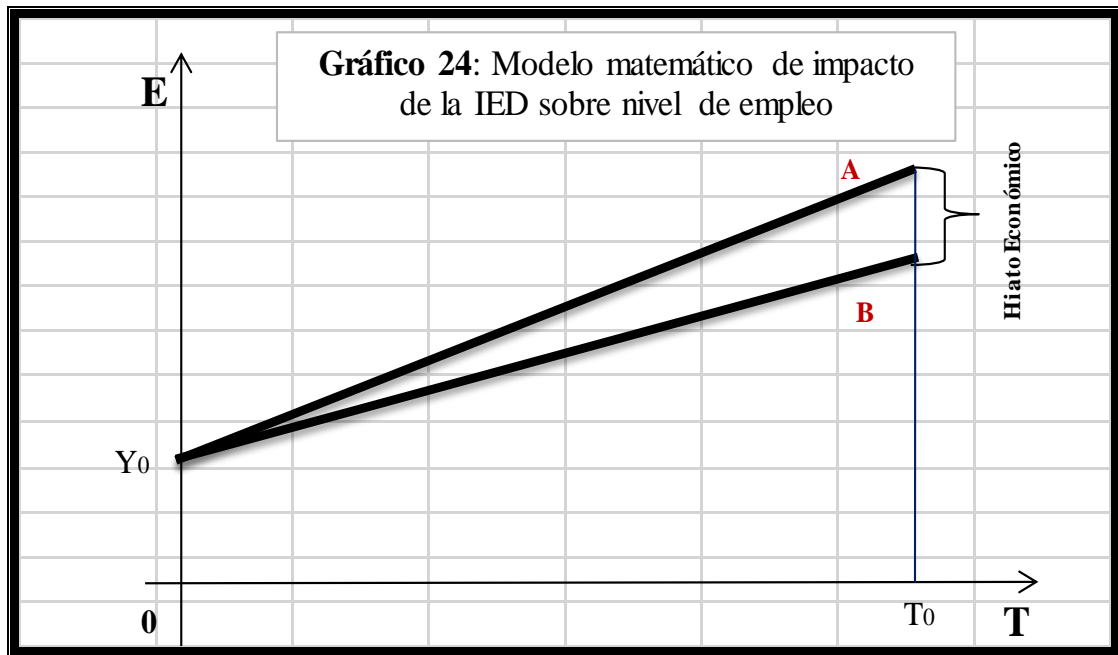
Con el aumento de la renta de los habitantes del país es factible suponer una elevación en el nivel de empleo de la población económicamente activa (PEA). Recíprocamente, una disminución del nivel de empleo conlleva una reducción de ese parámetro puesto que los análisis están basados en la concepción de IED como variable exógena al desarrollo económico, pero esta variable es endógena cuando se analiza el

crecimiento económico por medio de un hiato de crecimiento económico impactado por la IED (**Gráfico 24**).

Así, se llega a la ecuación abajo:

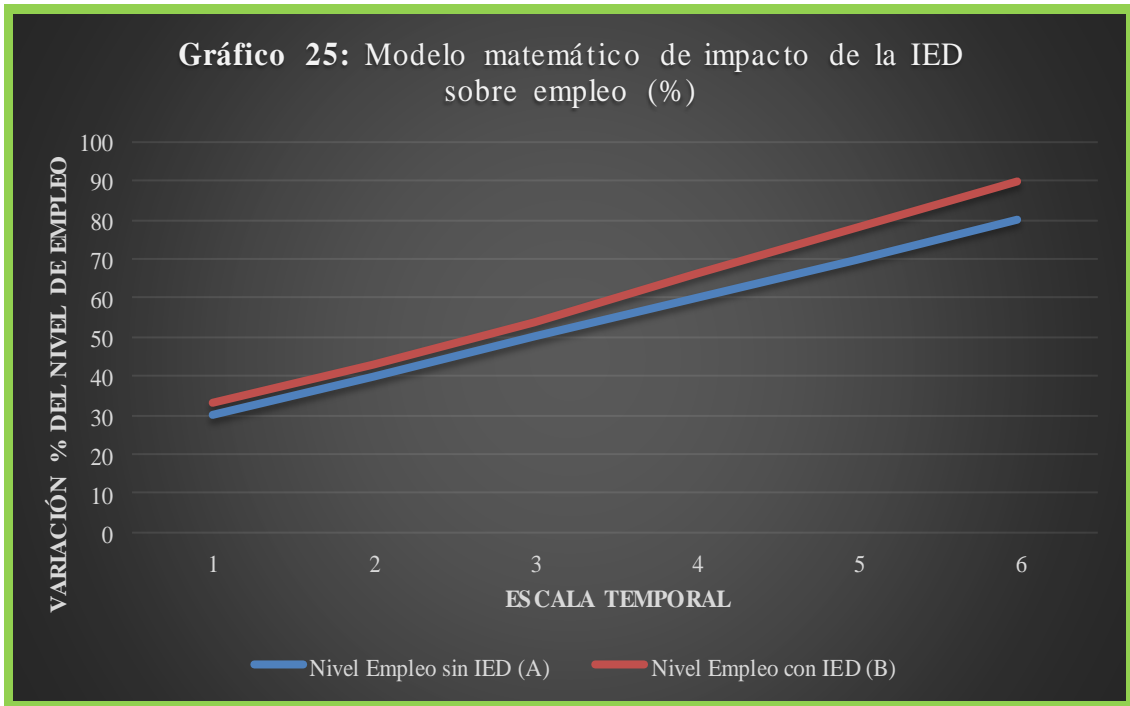
$$Y_t^* = Y_t^h + \sum_{i=0}^{t-1} (S_{Pi}^* + S_{Gi}^* + B_B^* - F_{Di}) / K^0 \quad (31)$$

La representación gráfica de un incremento sobre la renta para el impulso de la IED puede ser visualizado, genéricamente, por medio del **Gráfico 24** abajo donde, hipotéticamente, la economía del país en cuestión tiene un nivel de producto igual  $Y_0$  es distinto de cero en el tiempo donde se empieza mensurar los efectos de la IED  $Y_0 \neq 0$ :



**Fuente:** Elaboración propia del autor con base en ROMERO, 2015.

De la ecuación matemática (31) es posible obtener un modelo empírico de impacto de la IED con base en valores percentuales inversionados en una economía receptora (*ceteris paribus*) que ha sido plotado por medio del **Gráfico 25**.



**Fuente:** Elaboración propia del autor con base en ROMERO, 2015.

El hiato entre las trayectorias económicas con y sin IED sobre la variación porcentual del empleo es función directa de la renta mediana de la población. El impacto de la IED sobre el nivel de empleo es, entonces, dado por la ecuación:

$$L_t^i = \eta^0 (Y_t^* - Y_t^h) + \eta^h Y_t^i \quad (32)$$

En esta ecuación el término que denota la relación entre el producto generado y el trabajo utilizado por los fondos de IED es  $\eta^h$ .

La relación entre el sector de IED y el resto de la economía (ROE) queda explicitada por la ecuación:

$$\eta^0 = L_t^0 / (Y_t^* - Y_t^h) \quad (33)$$

El efecto acumulativo es  $Y_t^* = AB$ . La solución viene dada por el sistema de ecuaciones simultáneas que se resuelve con la ayuda de una hoja de cálculo. Tal cálculo se encuentra también apoyado por las dimensiones de los datos laborales del período

considerado con el refino de procedimientos econométricos como la verificación de las distancias de Mahalanobis para el nivel de tendencia central esférica.

En este sentido, y para Brasil, el Ministerio del Trabajo y Empleo publica la serie de datos sobre la matriz laboral de Brasil. Concretamente una valoración amplia y profunda de análisis sobre el número de empresas por actividad económica permite obtener conclusiones sobre personas ocupadas, por tipo de actividad económica; Los sueldos, retiros y otras remuneraciones (SRR); Cantidad media anual de puestos de trabajo generados por la IED en la industria; Cantidad media anual de puestos de trabajo generados por la IED en el sector de servicios; Sectores y subsectores que recibieron más IED; Comportamiento del personal ocupado en la variable de las actividades industriales con una mayor proporción de la inversión extranjera directa; Comportamiento de los salarios variables, retiradas y otras remuneraciones (SRR) en aquellas actividades industriales con una mayor proporción de la inversión extranjera directa; y, finalmente, comportamiento de la variable de empleo para el sector de servicios.

## **8.1 - El impacto de la inversión extranjera directa en el mercado laboral**

### **8.1.2 - Empleo en el sector industrial brasileño**

La gran afluencia de IED dirigida a la economía brasileña después de las causas principales de los años 90, como ya se mencionó antes, apertura y estabilización, que junto con el programa de privatización, proporcionan un escenario muy favorable a la inversión extranjera. El análisis se inicia con la evolución del mercado laboral brasileño en su conjunto y, posteriormente, se centra en sectores en los que se han concentrado las inversiones directas, con mayor intensidad en los últimos años.

Inicialmente, se hará un análisis general del sector industrial en cuanto a número de empresas, personal ocupado y remuneraciones pagadas por el sector. Este análisis permitirá comprobar el comportamiento general del mercado de trabajo industrial en la economía brasileña durante el análisis del periodo 1995-2012 (**Tabla 28**).

**Tabla 28:** Cantidad de empresas por tipología de actividad económica en Brasil.

Actividades económicas	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	Tasa de Crecimiento (%)
								2006-12
<b>Total</b>	<b>5143775</b>	<b>5003489</b>	<b>4885618</b>	<b>5003755</b>	<b>5315408</b>	<b>5453460</b>	<b>5680111</b>	<b>10,42</b>
Industrias extractivas	94240	88511	84779	88897	92971	94565	98582	4,60
Extracción de carbón mineral	3887	3900	3776	3636	4525	4217	4059	4,42
Extr de petr y serv correlatos	1625	2094	2154	2020	3852	5250	8312	411,50
Extracción de minerales metálicos	33331	27058	24671	23975	25342	25462	26886	-19,33
Extr de minerales no-metálicos	55397	55459	54178	59266	59252	59636	59325	7,09
Industrias de transformación	5049535	4914978	4800839	4914858	5222438	5358895	5581529	10,53
Fabr de prod aliment e bebidas	943464	923200	936358	936598	979160	1042055	1089107	15,43
Manufactura de productos do fumo	21904	23223	20602	17389	16093	18798	18445	-15,79
Manufactura de produtos têxteis	287808	251603	249999	253603	269975	280515	284560	-1,12
Conf de art do vest e acessórios	389278	359051	352165	383824	412736	420997	443969	14,04
Prep couros e fabr de artefs de couro, arts de viagem e calçados	277389	250589	244412	283778	327115	354080	379003	36,63
Manufactura de produtos de madeira	169533	171806	174841	199914	203922	204235	216936	27,96
Fabr de celulose, papel e prod de papel	145608	137494	131325	134444	132654	139557	149848	2,91
Edição, impr e reprod de gravações	195224	197303	196211	196201	197124	200232	199938	2,41
Fabr de coque, refino de petr, elab de combust nucleares e prod de álcool	161444	136590	93928	86665	77464	77598	85011	-47,34
Manufactura de produtos químicos	291912	290478	281452	293681	311026	309844	311460	6,69
Fabr de artigos de borracha e plástico	247050	252962	245470	255619	281056	274274	288423	16,74
Fabr de prod de minerais não-metálicos	254668	265768	270390	279961	298570	289309	297421	16,78
Metalurgia básica	177614	171916	167265	164795	166282	173893	178921	0,73
Fabr de prod de metal-excl máq e eq	279066	280765	279772	276095	299437	309995	325018	16,46
Fabr de máquinas e eqs	328354	319726	300618	310674	328172	352887	373250	13,67
Fabr de máq escrit e equip de inform	13907	15366	14282	15730	20985	20107	19074	37,15
Fabr de máqs, aparelhos e mat elétricos	146983	142107	143978	136100	152353	157643	153755	4,60
Fabr de mat elet e apar e eq de comum	84872	77426	66661	70490	81532	74274	72910	-14,09
Fabr de eq de instr médico-hosp, instr de precisão e ópts, eq aut ind, cronôm e rel	50004	48338	50706	52471	53744	51868	54362	8,71
Fabr e mont de veíc aut, reboques e cor	290367	301722	263721	257133	274428	273322	285241	-1,76
Fabr de outros eq de transporte	39328	37309	38614	38806	41973	47550	53015	34,80
Fabr de móveis e ind diversas	250729	256787	274673	266781	291365	278853	292470	16,64
Reciclação	3030	3450	3396	4107	5271	7010	9389	209,86

Fuente: Elaborado por el autor con base en IBGE, 2015.



En los últimos años, el desempleo está bajo en Brasil. Entre el 2003 y 2013 el número de desempleados tuvo una contracción de 52,5% en las principales regiones metropolitanas (RM) y la tasa de desempleo pasó de 13% a 5,4% en el mismo período. El Gobierno está gastando, sin embargo, con seguro desempleo cada vez más a cada año.

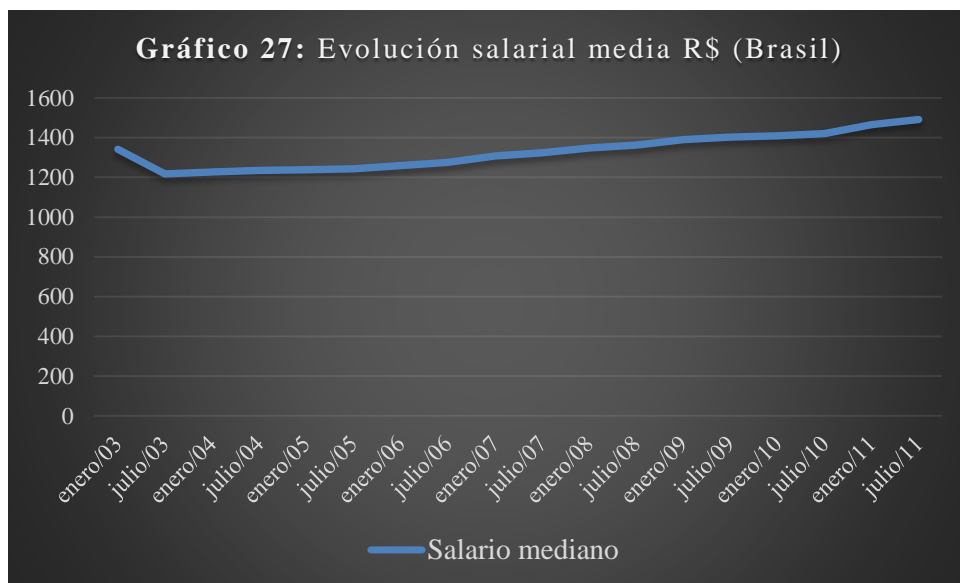
Según los datos divulgada por el Ministerio de Trabajo y Empleo (MTE) (BRASIL, 2008, 2009, 2012, 2013)<sup>641</sup> y aplicado el deflactor de inflación, entre 2002 y 2012, el gobierno está gastando con este beneficio que han aumentado de R\$ 11 billones a R\$ 28,4 billones (en valores constantes de 2012), un aumento medio anual de 10%.

En los últimos años, sin embargo, los diagnósticos sobre la inflación en Brasil gravitaron hacia el mercado de trabajo – en particular, el aumento del salario mínimo y la recuperación del salario medio de la economía (**Gráfico 26**) – y a las políticas de transferencia de ingresos, que se han atribuido las presiones inflacionarias en los sectores de la economía que son típicamente más sensibles a los ingresos, gastos personales (trabajadores domésticos, peluquería, manicura, pedicura), ropa y algunos tipos de alimentos y bebidas fuera de la residencia plasmada por la elevación del nivel de salario medio (**Gráfico 27**).



**Fuente:** Elaboración del autor con base en IPEADATA, 2015.

<sup>641</sup> BRASIL. *Relatório de Gestão do Exercício 2007*. Brasília, 2008; *Relatório de Gestão do Exercício 2008*. Brasília, 2009; *Relatório de Gestão do Exercício 2010*. Brasília, 2011; *Relatório de Gestão do Exercício 2012*. Brasília, 2013.



**Fuente:** Elaboración del autor con base en IPEADATA, 2015.

De hecho, estos sectores han registrado la inflación por encima de meta, en algunos casos sistemáticamente (**Tabla 29**). Son especialmente sensibles tales actividades a reajustes de los salarios mínimos, ya que constituyen el suelo profesional de muchos de esos sectores, y que son no-negociables por su propia naturaleza, no son muy sensibles a la tasa de cambio.

**Tabla 29:** Inflación anual medida (IPCA), total y desagregada (%).

Sector/Año	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
<b>Total</b>	<b>5,97</b>	<b>7,67</b>	<b>12,53</b>	<b>9,30</b>	<b>7,60</b>	<b>5,69</b>	<b>3,14</b>	<b>4,46</b>	<b>5,90</b>	<b>4,31</b>	<b>5,82</b>	<b>6,50</b>
Alimentación	3,20	9,63	19,46	7,48	3,87	1,99	1,23	10,77	11,12	3,17	10,3	7,19
Viviendas	4,47	9,40	12,99	12,31	7,14	6,44	3,07	1,76	5,09	5,68	4,98	6,75
Bienes de viviendas	5,21	5,11	12,98	6,89	5,43	2,71	-2,71	-2,48	1,99	3,05	3,51	-0,00
Vestuario	4,13	4,89	8,82	10,21	9,96	7,10	5,07	3,78	7,30	6,11	7,51	8,26
Transportes	12,08	8,00	9,96	7,28	11,00	8,07	3,02	2,08	2,32	2,37	2,41	6,04
Comunic.	12,89	7,60	11,27	18,69	13,91	6,45	0,24	0,69	1,79	1,07	0,86	1,51
Salud y atención primaria	2,65	4,20	10,19	10,04	6,87	6,20	6,01	4,47	5,72	5,37	5,06	6,33
Costos personales	5,65	6,92	8,37	9,58	6,85	6,98	7,26	6,54	7,35	8,03	7,37	8,62
Educación	4,77	7,32	8,43	10,24	10,43	7,17	6,24	4,16	4,58	6,11	6,21	8,06

**Fuente:** Elaboración del autor con base en BCB, 2015.

El número total de empresas en el sector industrial se expandió a 24,86%, 27,65% de este crecimiento que se realizaron en la industria extractiva. Las tasas de crecimiento principal se observaron en los sectores de extracción de petróleo y servicios relacionados, 333,33% y extracción de carbón, con un 60%.

La industria manufacturera, contribuyó a su vez, una subida de 24,80%, donde el sector del reciclaje se destacó con una tasa de más del 300%. Por el contrario, algunos sectores tuvieron caídas en el número de empresas.

Pueden citarse como *e.g.*, la extracción de los sectores de minerales metálicos (-39.54%) y fabricación de coque, petróleo refinado, preparación de la producción nuclear de combustibles y el etanol (-24.89%) y, finalmente, fabricación de equipos de maquinaria y equipo de oficina (-19.07%).

Estos resultados pueden estar indicando una mayor concentración industrial donde caídas y una mayor descentralización donde se han producido aumentos en el número de empresas, especialmente en aquellos sectores en que el aumento en el número

de empresas fue expresivo, como las industrias de extracción de petróleo y servicios relacionados y reciclaje (**Tabla 30**).

**Tabla 30:** Salarios, retirada y otros sueldos por actividad económica en Brasil (R\$ 1000).

Actividades económicas	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	Tasa de Crecimiento 2006-12
<b>TOTAL</b>	<b>5143775</b>	<b>5003489</b>	<b>4885618</b>	<b>5003755</b>	<b>5315408</b>	<b>5453460</b>	<b>5680111</b>	<b>10,42</b>
Indústrias extrativas	94240	88511	84779	88897	92971	94565	98582	4,60
Extração de carvão mineral	3887	3900	3776	3636	4525	4217	4059	4,42
Extr de petr e serv correlatos	1625	2094	2154	2020	3852	5250	8312	411,50
Extração de minerais metálicos	33331	27058	24671	23975	25342	25462	26886	-19,33
Extr de minerais não-metálicos	55397	55459	54178	59266	59252	59636	59325	7,09
Indústrias de transformação	5049535	4914978	4800839	4914858	5222438	5358895	5581529	10,53
Fabr de prod aliment e bebidas	943464	923200	936358	936598	979160	1042055	1089107	15,43
Manufactura de produtos do fumo	21904	23223	20602	17389	16093	18798	18445	-15,79
Manufactura de produtos têxteis	287808	251603	249999	253603	269975	280515	284560	-1,12
Conf de art do vest e acessórios	389278	359051	352165	383824	412736	420997	443969	14,04
Prep couros e fabr de artefs de couro, arts de viagem e calçados	277389	250589	244412	283778	327115	354080	379003	36,63
Manufactura de produtos de madeira	169533	171806	174841	199914	203922	204235	216936	27,96
Fabr de celulose, papel e prod de papel	145608	137494	131325	134444	132654	139557	149848	2,91
Edição, impr e reprod de gravações	195224	197303	196211	196201	197124	200232	199938	2,41
Fabr de coque, refino de petr, elab de combust nucleares e prod de álcool	161444	136590	93928	86665	77464	77598	85011	-47,34
Manufactura de produtos químicos	291912	290478	281452	293681	311026	309844	311460	6,69
Fabr de artigos de borracha e plástico	247050	252962	245470	255619	281056	274274	288423	16,74
Fabr de prod de minerais não-metálicos	254668	265768	270390	279961	298570	289309	297421	16,78
Metalurgia básica	177614	171916	167265	164795	166282	173893	178921	0,73
Fabr de prod de metal-excl máq e eq	279066	280765	279772	276095	299437	309995	325018	16,46
Fabr de máquinas e eqs	328354	319726	300618	310674	328172	352887	373250	13,67
Fabr de máq escrit e equip de inform	13907	15366	14282	15730	20985	20107	19074	37,15
Fabr de máqs, aparelhos e mat elétricos	146983	142107	143978	136100	152353	157643	153755	4,60
Fabr de mat elet e apar e eq de comum	84872	77426	66661	70490	81532	74274	72910	-14,09
Fabr de eq de instr médico-hosp, instr de precisão e ópts, eq aut ind, cronôm e rel	50004	48338	50706	52471	53744	51868	54362	8,71
Fabr e mont de veíc aut, reboques e cor	290367	301722	263721	257133	274428	273322	285241	-1,76
Fabr de outros eq de transporte	39328	37309	38614	38806	41973	47550	53015	34,80
Fabr de móveis e ind diversas	250729	256787	274673	266781	291365	278853	292470	16,64
Reciclagem	3030	3450	3396	4107	5271	7010	9389	209,86

Fuente: Elaborado por el autor con base en IBGE, 2015.

Este crecimiento fue liderado por sectores como la extracción de petróleo y servicios relacionados (411.50%) y reciclaje (209.86%). A pesar de la expansión de 10,42% del empleo total, algunos sectores muy afectados con una disminución significativa en el número de empleados. Extracción de minerales metálicos; fabricación de productos de tabaco; fabricación de productos textiles; fabricación de coque, petróleo refinado, preparación y producción de alcohol carburante; fabricación de equipos electrónicos y electrodomésticos y equipos de comunicación y fabricación y montaje de vehículos automotores, remolques y carrocerías fueron los sectores más afectados. El Cuadro 4.3 ilustra el comportamiento de los salarios y otros retiros de remuneración (SRR) para los sectores de la industria en el período objeto de examen.

En lo global, los SRR crecieron nominalmente 39,61% de 1996 a 2012. Los sectores que recibieron las mayores ganancias fueron los de extracción de aceite (53.72%) la extracción de carbón y los servicios relacionados (1881.93), preparación de cuero y fabricación de artículos de cuero, artículos de viaje y calzado (63,44%) y fabricación de productos de madera (81.05%) fabricación de maquinaria de oficina y equipos informáticos (172,77%) y fabricación de otros equipos de transporte (130,32%); fabricación de muebles y diversas industrias (52,43%) y reciclaje (167,22%).

Todos estos sectores presentan tasas de crecimiento nominal de SRR superiores al 50%. Cabe destacar que sólo para la extracción de minerales metálicos hubo disminución de SRR en el periodo de análisis. Por el contrario, cuando haces el mismo análisis en términos reales, la situación es confirmada.

Se observa que la tasa de crecimiento de todos los sectores examinados, excepto la extracción de petróleo y servicios relacionados (que continuaron con una tasa extremadamente alta), fueron positivas. Esta evolución positiva fue más intensa en los sectores tales como la extracción de minerales metálicos, fabricación de textiles y fabricación de coque, petróleo refinado, preparación de la producción nuclear de combustibles y el etanol, con niveles superiores al 60%. Sin embargo, es importante señalar que los otros sectores también sufrieron elevaciones con media SRR de casi 30%.

Las estimaciones preliminares de (BRAGA & BASTOS, 2010)<sup>642</sup> indican que los cambios en los salarios nominales no tuvieron ningún impacto en la inflación en el

---

<sup>642</sup> BRAGA, J.; BASTOS, C. P. M. “*Conflito Distributivo no Brasil: uma aplicação ao período recente*”. In: VIANNA, S. T. W., BRUNO, M. A. P. & MODENESI, A. M. (Orgs) *Macroeconomia para o Desenvolvimento: crescimento, estabilidade e emprego. Perspectivas do Desenvolvimento Brasileiro*, Livro 4. Brasília: IPEA, 2010.

período 1999- 2008, probablemente porque tomaron en cuenta el IPCA completo. Sin embargo, para descomponer el IPCA, Braga (2011)<sup>643</sup> verifica que la variación salarial fue significativa para explicar el nivel de inflación de los sectores de servicios y bienes de consumo no durables. MARTÍNEZ & CERQUEIRA<sup>644</sup> consideran que la política de ajuste del salario mínimo es más importante en la explicación de la inflación en el sector de gastos personales lo que demuestra un mayor flujo de inversiones en la economía brasileña.

Aunque es prematuro para diagnosticar la inflación brasileña como salarios, cierto es que esta variable ha aparecido constantemente en los últimos diagnósticos de la inflación. Las teorías económicas, ortodoxas o heterodoxas, contemplan, aunque de forma diferente, la posibilidad de explicar el fenómeno inflacionario desde el comportamiento del mercado laboral y del nivel de inversiones.

En términos generales, el mercado laboral climatiza teorías ortodoxas generalmente corresponde a una situación en que la economía opera por encima de la denominada NAIRU, la tasa de desempleo que no acelera la inflación<sup>645</sup>. En este enfoque, intenta mantener la tasa de desempleo continuamente por debajo de la tasa natural acelera la inflación y las políticas de desinflación necesariamente tendrá que sacrificar el nivel de empleo, aunque sea temporalmente. En definitiva, son enfoques que la inflación se explica siempre por exceso de demanda.

Ya la tradición heterodoxa intenta explicar la inflación de los costos de transmisión impactos negativos a los precios. En este tipo de enfoque, costos variables relevantes para explicar la inflación son los precios de los productos básicos y servicios, tales como los salarios nominales, el tipo de cambio, beneficio y precios de suministros básicos según BRAGA<sup>646</sup>. La idea central es que los precios se forman a partir de un incremento en los costos unitarios de producción. Impactos negativos de los costes se transmiten parcialmente a los precios y el grado en que esto ocurre depende de las condiciones estructurales, como el grado de oligopolio y coyuntura económica, como su nivel de calor.

---

<sup>643</sup> BRAGA, J. *A inflação brasileira na década de 2000 e a importância de políticas não monetárias de controle*. Disponible en: < [http://www.anpec.org.br/encontro\\_2011.htm](http://www.anpec.org.br/encontro_2011.htm)> Acceso en: 06/II/2015.

<sup>644</sup> MARTINEZ, T. S. & CERQUEIRA, V. S. *Estrutura da inflação brasileira: determinantes e desagregação do IPCA*. Brasília: IPEA, Texto para Discussão 1634, 2011.

<sup>645</sup> Por cuestión de espacio y conforme a los objetivos del trabajo, véase el aporte de Modenesi (2005), que explica con bastante precisión los conceptos de NAIRU así como como la curva Phillips y la mecánica de aceleración de la inflación en las teorías monetaristas y neoclásicas.

<sup>646</sup> BRAGA, J. *A inflação brasileira na década de 2000 e a importância de políticas não monetárias de controle*. Disponible en: < [http://www.anpec.org.br/encontro\\_2011.htm](http://www.anpec.org.br/encontro_2011.htm)> Acceso en: 06/II/2015.

Desde el punto de vista analítico, algunos enfoques hacen las aspiraciones de los trabajadores indígenas por mejores salarios en los procesos de reclamaciones motivadas para obtener la recomposición de la inflación pasada, o incluso para obtener ganancias reales en su poder adquisitivo. En otras palabras, la inflación resultaría de la existencia de un conflicto distributivo o una disputa entre los trabajadores y los capitalistas para rebanadas más grandes de la renta nacional.

Dada la importancia que estos capitales extranjeros pueden suponer para el progreso social y económico de un país, especialmente para aquellos de mercados pequeños, medianos y grandes, Brasil ha implementado en los últimos años un marco normativo que ha ofrecido una gran seguridad y facilidad operativa a los inversores extranjeros.

Todo esto, sumado a la estabilidad en el ámbito político y macroeconómico, la buena percepción del riesgo país en los mercados internacionales, la apertura comercial que el país ha desarrollado —manteniendo hasta la fecha 21 acuerdos vigentes de libre comercio con 58 países de 4 continentes y un mercado potencial que representa el 63% de la población mundial y el 86% del PIB— además de la ubicación geográfica estratégica<sup>647</sup> —cercana a países como Bolivia, Perú, Paraguay, Uruguay y Argentina— han permitido a Brasil ser una oportunidad de país plataforma, con buenas oportunidades de inversión e implantación, principalmente en el sector de la minería y servicios (especialmente en electricidad, telecomunicaciones y banca)<sup>648</sup>. Este buen contexto del mercado nacional ha permitido que los flujos de capitales extranjeros hayan logrado un crecimiento constante en los últimos años.

Reflejo de ello es que las entradas de IED han pasado a constituir desde menos de un 1% del PIB, a mediados de los ochenta, a un 8% para el año 2009, de tal modo que Brasil se ha convertido en uno de los receptores de IED más importantes en la región de Latinoamérica y el Caribe durante los últimos años.

Este éxito en materia de atracción de IED ha sido reconocido en los últimos datos anuales de la CEPAL, donde se indica que Brasil se convirtió en el mayor receptor de la región en 2009 con entradas de 25.949 millones de dólares estadounidenses. En todo caso, a pesar de las posiciones destacadas que ocupa Brasil dentro del panorama internacional como país receptor de IED, es interesante señalar que los estudios existentes hasta la fecha

<sup>647</sup> Por *e.g.*, Brasil mantiene acuerdos con la UE, Estados Unidos, Canadá, Australia, China, India, Nueva Zelanda, México, Vietnam, Tailandia, Perú, Colombia y países de Centroamérica.

<sup>648</sup> INFORME BRASIL 2010: Actualidad/Tendencia en Brasil (Instituto Valenciano de la Exportación), 2010.



sobre IED en Brasil son, para nuestro conocimiento, escasos. Algunos de los trabajos más representativos sobre distintas cuestiones que tienen que ver con la IED en Brasil son los de ZABALA<sup>649</sup>, ÁLVAREZ<sup>650</sup> o NELSON<sup>651</sup>.

En el mundo globalizado España se ha convertido, conforme AYLLÓN PINO<sup>652</sup>, en uno de los grandes inversores mundiales, teniendo las empresas españolas como principales agentes del proceso de internacionalización del país, con el apoyo del Estado. En este proceso, desde mediados de la década de 1990, la IED española no ha dejado de incrementarse y está presente en varias actividades económicas en el mundo.

Una de las maneras de resolver el conflicto y garantizar la mejora real de ingresos para los trabajadores y los capitalistas podría ser obtener aumentos de la productividad, que permiten el aumento de los salarios reales sin comprimir sus bancos capitalistas. Para tanto, el nivel de IED entrante en el país debe ser suficientemente básico para generar, combinado con otras variables, ese efecto macroeconómico.

Desde este enfoque, es fácil de ver, a través del análisis de la **Tabla 31** a continuación, en media, la productividad alcanzada por la economía brasileña es nula, excepto para los años 2007 y 2008. Este comportamiento es prácticamente generalizado entre los diferentes sectores de la economía, con excepción de la industria extractiva y la agricultura. Porque los salarios reales han aumentado desde el año 2004 las tasas casi sistemáticamente superiores productividad media (**Gráfico 07**).

---

<sup>649</sup> ZABALA, R. "Inversión extranjera directa en Latinoamérica: 1954-1986". **Estudios Públicos**, n° 28, 1987, pág. 219-277.

<sup>650</sup> ÁLVAREZ, R. **Brasil: receptor preferencial de IED en Iberoamérica**. São Paulo: Editora de la Universidad de São Paulo, 2004.

<sup>651</sup> NELSON, R. "Competing for foreign direct investment: efforts to promote nontraditional FDI in Costa Rica, Brazil, and Chile". *Studies in Comparative International Development*, vol. 40, n° 1, ppág. 3-28, 2005.

<sup>652</sup> AYLLÓN PINO, B. *As relações Brasil-Espanha na perspectiva da política externa brasileira (1945-2005)*. São Paulo: Emblema, 2006.

**Tabla 31:** Productividad del trabajo – macro sectores – 2002 a 2009, R\$ 1.000 de 2000.

Sector	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	$\Delta$ mediana anual
Agropecuaria	3,3	3,6	3,7	3,9	3,7	3,7	4,0	4,4	4,8	4,7	<b>4,3%</b>
Industria	18,4	18,4	18,1	18,2	18,4	17,7	18,2	18,3	18,0	17,4	<b>-0,6%</b>
Extractiva	69,0	70,8	74,9	76,9	73,2	79,4	83,9	80,5	83,5	81,1	<b>1,8%</b>
Transformación	18,5	18,9	18,7	18,4	18,6	17,6	17,9	18,2	18,1	17,1	<b>-0,9%</b>
Otros	16,1	15,4	14,7	15,1	15,6	15,3	15,8	15,8	15,2	15,3	<b>-0,6%</b>
Servicios	14,8	14,7	14,5	14,4	14,5	14,7	14,5	14,9	15,4	15,5	<b>0,5%</b>
<b>TOTAL</b>	<b>12,9</b>	<b>13,0</b>	<b>12,9</b>	<b>12,9</b>	<b>13,0</b>	<b>13,0</b>	<b>13,1</b>	<b>13,6</b>	<b>14,1</b>	<b>14,0</b>	<b>0,9%</b>

Fuente: Elaborado por el autor con base en IPEA, 2015.

El considerable aumento de la entrada de inversión extranjera directa en Brasil en los años 90-00 ha generado una serie de transformaciones en el mercado laboral brasileño. En este sentido, es importante evaluar el impacto real de esta inversión, teniendo en cuenta sus particularidades principales.

La **Tabla 32** ilustra el comportamiento de la cantidad media de empleos generado por el IED, de acuerdo a las actividades económicas, con la perspectiva de los dos censos de capitales extranjeros.

La industria extractiva había aumentado la cantidad media de empleos durante el período analizado. De 1995 a 2012 es un aumento de 11,78%, el subsector de la extracción de petróleo y servicios relacionados que se destacaron, contabilidad para un aumento de 352,39%.

Por el contrario, la industria manufacturera se redujo considerablemente a la cantidad media de puestos de trabajo, un descenso de casi 3%. Los subsectores de fabricación de coque, petróleo, combustible nuclear y alcohol (-97,34%) y fabricación de productos de tabaco (35,42%) y fabricación de maquinaria y equipo (-26,26%) son los principales responsables de esta reducción.

Es importante tener en cuenta, también, que algunos subsectores de la industria manufacturera aumentaron la cantidad media de empleos. Edición, impresión y reproducción de grabaciones (146,63%) y fabricación de equipos médicos, automotriz, óptica y relojes (59,12%) pueden citarse como *e.g.* Sin embargo, en general, la entrada de capital extranjero no proporcionado ningún resultado positivo en la industria manufacturera en términos de crear o generar más puestos de trabajo.

**Tabla 32:** Cantidad promedio de empleos por sector en Brasil (1995-2012).

Actividad económica	1995	2012	Tasa de crec. (%)
Industria extractiva	14715	16449	11,78
Extracción petróleo y servicios relacionados	1271	5750	352,39
Extracción de minerales metálicos	10957	8096	-26,11
Extracción minerales no-metálicos	2487	2603	4,66
Industria de transformación	972308	943679	-2,94
Fab. prod. Alimenticios. y bebidas	153024	136621	-10,71
Fab. de productos del fumo	22989	14845	-35,42
Fab. de productos textiles	46724	49071	5,02
Confección. de art. Vestuario y accesorios	7765	10493	35,13
Preparación de couros, fab. Artefatos y calzados	8991	12959	44,13
Fab. de produtos de madeira	6702	7710	15,04
Fab. Celulose, papel e productos	27651	22948	-17,00
Edição, impresión y representación de grabaciones	5431	13395	146,63
Fab.coque, petróleo, comb. Nucleares, alcohol	301	8	-97,34
Fab. de produtos químicos	125245	115866	-7,48
Fab. Artículos de caucho y plástico	35343	46480	31,51
Fab. Productos minerales no-metálicos	27854	30783	10,51
Metalurgia básica	62307	59227	-4,94
Fab. de productos de metal	25398	25426	0,11
Fab. máquinas y equipos	116175	85658	-26,26
Fab. máq. escrit. y equip. informática	6177	7523	21,79
Fab. máq. y aparel. y material eléctrico	47981	44812	-6,60
Fab. mat. electrónico y equip. comunicación	31925	40245	26,06
Fab. equip. méd, óptico, automotores, relóg.	6307	10036	59,12
Fab. mont. veíc. automotores	174851	173740	-0,63
Fab. otros equip. transporte	18608	19119	2,74
Fab. muebles y industrias diversos	13282	14957	12,61
Reciclaje	1277	1757	37,58

Fuente: Elaborado por el autor con base en IPEA, 2015.

El sector servicios tuvo comportamiento diferenciado del sector industrial. Como se ha señalado a lo largo de la década de los 90, este sector recibió enormes cantidades de IED y este aumento fue conectado en la generación de más puestos de trabajo. De 1995 a 2012, la cantidad media de empleos aumentó un 142,94%. Los subsectores electricidad, gas y agua caliente; correos y telecomunicaciones y servicios personales se destacan como los que más contribuyeron al resultado observado.

En contraste, los subsectores de *leasing*, maquinaria, equipo y objetos; el transporte aéreo y alojamiento y comida mostraron caídas en la cantidad media de empleos en el período. Para analizar el impacto de la IED en el nivel de empleo brasileño, de variables tales como ocupado y remuneración, el personal considerado sólo aquellas

actividades que recibieron más IED en 2012. El análisis se realizó comparando los resultados contenidos en los censos de capitales extranjeros con fecha base en 1995 y 2012 (tabla 4.6). Este procedimiento fue utilizado, dada la falta de disponibilidad de los datos de remuneración para todas las actividades económicas.

El sector de la industria extractiva ha tenido un aumento de 196,95% en el *stock* de IED respecto a 1995-2012. Los subsectores extracción de petróleo y servicios relacionados y extracción de minerales no metálicos fueron responsables por el incremento importante en el sector.

El sector servicios fue el más beneficiado del aumento en el *stock* de inversión extranjera directa, alcanzando valores muy altos. El valor del *stock* de inversión extranjera directa fue de US\$ 12863 billones en 1995, y en el año 2012, este valor eleva a US\$617384 billones, representando una tasa de crecimiento de 4.799,96%. Entre los subsectores que contribuyeron a este alto valor son los de electricidad, gas y agua caliente (2.462.763,87% %), captación, tratamiento y distribución de agua (8.007,0,5%), tierra de transporte (3.240,71%), correo y telecomunicaciones (4.605,24%), Computadoras y actividades conexas (2.109.18 %), investigación y desarrollo (13.167,9%), urbano limpieza y alcantarillado; y actividades relacionadas (5.481,35%) y actividades recreativas, culturales y deportivas (2.224,02%).

La industria manufacturera ha recibido poca IED en el periodo comprendido entre los censos de 1995 y 2000. En 1995, hubo una acción equivalente a US\$ 12.863.541; en el año 2012, este valor se incrementa a 85.911,97. La variación de 567,9% representa un pequeño aumento comparado con el sector de servicios. Para los productos manufacturados, estas variaciones eran muy altas en algunos subsectores como los productos de madera (fabricación), la fabricación de material electrónico 726,91% y equipo y equipo de comunicaciones (176.18%) y fabricación de instrumental médico, equipo óptico, automatización y relojes (336.93%).

Para identificar los sectores y subsectores con mayor participación en el IED, se debe comenzar con el análisis del comportamiento del mercado de trabajo, teniendo en cuenta sólo las actividades discriminadas conforme las **Tablas 30 y 31**.

Usando los datos de las citadas tablas, se observó que la variable mano de obra ocupada tuvo su mayor valor tanto para la industria de manufactura como para la industria extractiva. En 1996, 57.022 empleos existieron en las industrias extractivas, en el año 2000, que el número se eleva a 63104. Asimismo, en 1996, hubo una cantidad de 304409

y, en el año 2012, este valor se eleva a 339198 la industria manufacturera. Sin embargo, cabe señalar que este aumento no era muy expresivo, puesto que la variable abarca, además el personal ocupado en empleos generados por empresas extranjeras, los empleos generados por las empresas de capital nacionales. Es importante señalar que los datos disponibles no permiten la separación del personal ocupado en la industria.

La **Tabla 33** ilustra los valores observados del variable trabajo para el sector de servicios, centrándose en los subsectores que tuvieron más *stock* de inversión extranjera directa en el año 2000.

**Tabla 33:** Cantidad media de empleo (Sector servicios-Brasil).

Actividad económica	1995	2012	Ts. de crec. (%)
Servicios	300203	729322	142,9429
Electricidad, gas y agua caliente	2315	42666	1743,024
Captación, tratamiento y distr. agua	186	920	394,6237
Construcción	28275	30130	6,560566
Comerc/reparación veíc., comer. combust.	3335	6068	81,94903
Comer. Atacado y interm. comercial	35215	54556	54,92262
Comer. Varej. y repar. de objetos	60297	172241	185,6543
Alojamiento y alimentación	41706	34194	-18,0118
Transporte terrestre	3451	30536	784,845
Transporte acuático	645	2072	221,2403
Transporte aéreo	5923	1206	-79,6387
Actividades auxiliares transp.y agenc.viajen	3732	13304	256,4845
Correo y telecomunicaciones	4002	71760	1693,103
Intermediación financiera	54935	115746	110,6963
Seguros y previdencia privada	4302	12868	199,1167
Actividades auxiliares da interm. financiera	2052	9427	359,4055
Actividades inmobiliarias	966	2510	159,8344
Alquiler vehículos, máquinas, equipamientos y objetos	7921	1599	-79,8132
Actividades de informática y conexas	6508	24138	270,8974
Investigación y desarrollo	0	98	-
Servicios prestados a las empresas	29024	75974	161,7627
Educación	656	696	6,097561
Salud y servicios sociales	1904	3878	103,6765
Limpieza urbana y saneamiento/actividades conexas	0	14406	-
Actividades asociativas	438	502	14,61187
Actividades recreativas culturales y deportivas	2264	6473	185,9099
Servicios personales	151	1354	796,6887

**Fuente:** Elaborado por el autor con base en IPEA, 2015.

A pesar de estos aumentos, cabe señalar que el análisis se realiza, como la anterior, teniendo en cuenta ambos conjuntos de las empresas, nacionales y las extranjeras. En este

sentido, la contribución real de inversión extranjera directa en el mercado laboral está obstaculizada.

La cantidad de puestos de trabajo en diciembre de 2012 aumentó un 11,55% en el sector servicios (**Tablas 34 y 35**). Este aumento es de esperarse, como se ha apuntado anteriormente, el crecimiento en la cantidad media anual de empleos en este sector, porque normalmente es generador de puestos de trabajo. Los subsectores de comercio y servicios eran responsables por el resultado positivo del sector como un todo. Estos subsectores han crecido 22,76% y 16,41%, respectivamente. Subsectores de servicios de utilidad pública industrial y construcción presentaron resultados negativos, con reducciones de 18,79% para el primero y 2,19% para el segundo.

En términos reales, se puede observar (**Tabla 36**) que el total de SRR aumentó durante el periodo de análisis. Este incremento rondó el 21%, siendo que la industria manufacturera fue que el principal responsable del crecimiento que se produjo en los valores de la SRR. Una cantidad de R\$ 2.400.847.48 millones en 1996, hasta R\$ 3.088.303.00 en 2012, que representa una variación de 28,63% durante el período.

Es importante observar (**Tabla 36**), que a pesar del aumento del empleo en el sector servicios, el SRR ha disminuido de forma expresiva. En 1996, la media general total para el sector general fue 6,75 salarios mínimos, en el año 2012, esa cifra se reduce a 5,6 salarios mínimos, que representa una caída de -17,04%. Para todos los subsectores analizados se observó comportamiento equivalente. Servicios industriales de utilidad pública y el subsector de comercio fueron los que contribuyeron más, con disminuciones del 21,38% y 16,28%, respectivamente.

Respecto a las inversiones industriales, la apertura económica ha aumentado la competencia. Por lo tanto, era esencial para la introducción de nuevas tecnologías y nuevas formas de organización, cuyo principal objetivo era aumentar la productividad. Asimismo, la apertura ha disminuido el precio de bienes de capital (diseños actuales presentan bajos coeficientes de capital y el empleo y los coeficientes de importación altos, expresados en el aumento de la demanda de equipos y componentes importados) que condujo a un reemplazo de trabajo para el capital en el proceso productivo.

El resultado fue un aumento lento en la generación de puestos de trabajo en el período analizado. Sin embargo, la búsqueda más grande para la productividad con nuevas tecnologías condujo a un pequeño aumento en la SRR en la industria, exigiendo una mayor calificación. En este contexto, los cambios ocurren en la naturaleza de la

relación entre trabajadores y empresas. Crece la búsqueda de calificación y el aumento de la subcontratación conduce a cambios en la composición del empleo mediante la reducción de la cantidad media de empleo industrial y aumento en la cantidad media de empleo en el sector servicios (**Tabla 37**).

Además, también hay aumentos en la participación de los trabajadores autónomos, los proveedores de servicios y microempresarios. El comportamiento del nivel de empleo a la IED no ha proporcionado un patrón definido. La industria extractiva aumentó el número de personal ocupado durante todo el período de análisis, mostrando un crecimiento total de 11,78%.

Por el contrario, la industria manufacturera se redujo considerablemente a la cantidad media de puestos de trabajo, un descenso de casi el 3%. Los subsectores de fabricación de coque, petróleo, combustible nuclear y alcohol (-97.34%) y fabricación de productos de tabaco (-35.42%) y fabricación de maquinaria y equipo (-26.26%) fueron los principales responsables de esta reducción. El sector de servicio ha tenido un comportamiento diferenciado del sector industrial.

La repatriación de beneficios por parte de las empresas transnacionales en el país de origen y el impacto de los precios de transferencia desfavorables sugieren la existencia de problemas adicionales. Además, con respecto a los efectos sobre el nivel de IDE en el empleo, la situación puede ser diferente. La IDE se está moviendo, con mayor énfasis hacia el sector de servicios que es un sector muy intensivo en el uso de mano de obra es un sector en el que normalmente se generan más puestos de trabajo. De este modo, incluso teniendo en cuenta la la modernización tecnológica el ahorro de mano de obra que pudo haberse producido en esta etapa fue poco intensivo. Estas preguntas y observaciones fueron las que motivaron este estudio con el objetivo de centrarse en los efectos de la internacionalización y la movilidad internacional de capitales en la economía brasileña.

Se espera que los resultados de este estudio puedan apoyar la formulación de medidas de política comercial internacional que faciliten soluciones alternativas a los problemas asociados con el crecimiento, la expansión de las exportaciones y la generación de empleo. Se debe hacer un análisis de las estrategias de integración aplicado por las filiales comerciales de las empresas transnacionales en Brasil, según DUNNING<sup>653</sup>, que trate de representar los diferentes patrones de integración. Esta clasificación se realizó

---

<sup>653</sup> DUNNING, J.H. *Multinational Enterprises and the Global Economy*. London: Ed. Addison-Wesley Publishers, 1993.



con base a la información en torno al comercio y las ventas de las empresas individuales en la muestra de las filiales extranjeras entre 1995 y 2000.

**Tabla 34:** Sectores y subsectores que han recibido IED en 2012.

ACTIVIDADES ECONÓMICAS	Estoque de IED en 1995 (US\$ 1000)	Estoque de IED en 2012 (US\$ 1000)	Tasa de crecimiento en relación a 1995 (%)
Captación, tratamiento y distribución de agua	1799,486	145885,2409	8007,05
Construcción	202681,7	415618,2878	105,06
Comercio y reparación de coches y motos	84388,69	429058,5047	408,43
Comercio por atacado y intermediarios del comercio	2132198	5918090,416	177,56
Comercio varejista	669110,5	3892987,113	481,82
Alojamiento y alimentación	364313,6	316644,1649	-13,08
Transporte terrestre	6428,792	214767,311	3240,71
Transporte acuaviário	90486,38	73347,14125	-18,94
Transporte aéreo	24715,68	9504,960622	-61,54
Actividades relacionadas a viajen	71424,16	197627,5954	176,70
Correo y telecomunicaciones	398737,3	18761544,95	4605,24
Intermediación financiera	1638381	10671262,15	551,33
Seguros y previdência privada	149605,1	492407,1801	229,14
Actividades auxiliares de intermediación financiera	390425,7	1487876,138	281,09
Actividades inmobiliarias	1109244	798002,4547	-28,06
Alquiler de coches y equipos	363306,9	84381,71218	-76,77
Actividades de informática y conexas	115106,4	2542911,425	2109,18
Investigación y desarrollo	5539,332	734914,0841	13167,20
Servicios a las empresas	4952700	11018532,78	122,48
Educación	1075,578	5732,842385	433,00
Salud y servicios sociales	17837,53	69563,77212	289,99
Limpieza urbana y actividades conexas	2190,231	122244,5535	5481,35
Actividades asociativas	54422,62	7664,927892	-85,92
Actividades recreativas, culturales y deportivas	15209,25	353466,8099	2224,02
Servicios personales	1922,879	7427,124885	286,25

Fuente: Elaborado por el autor con base en IPEA, 2015.

**Tabla 35:** Comportamiento variable personal ocupado actividades industriales con participación de IED.

	Personal empleado en 31/12					Taxa de cresc. (1996-2012)
	2008	2009	2010	2011	2012	
Industrias extractivas	57022	57553	56332	61286	63104	10,66
Extracción de petróleo y servicios correlatos	1625	2094	2154	2020	3852	137,04
Extracción de minerales no-metálicos	55397	55459	54178	59266	59252	6,95
Industrias de transformación	304409	297570	292208	322875	339198	11,42
Fabricación de productos de madeira	169533	171806	174841	199914	203922	20,28
Fabricación de material electrónico y de equipos de comunicación	84872	77426	66661	70490	81532	-3,93
Fabricación de instrumentos médico-hospitalario, instrumentos de precisión y ópticos, equipos de automatización industrial, cronómetros y reloj	50004	48338	50706	52471	53744	7,47
<b>TOTAL</b>	<b>361431</b>	<b>355123</b>	<b>348540</b>	<b>384161</b>	<b>402302</b>	<b>11,30</b>

**Fuente:** Elaborado por el autor con base en IPEA, 2015.

**Tabla 36:** Comportamiento de salarios, retiradas y otras remuneraciones con mayor nivel de IED (en R\$1000).

	SRR en R\$1000 (a precios del año 2000)					Tasa de crecimiento porcentual (2008-12)
	2008	2009	2010	2011	2012	
Industrias extractivas	357146,5	462705,9	1867450	179741,3	417817	16,98
Extracción de petróleo y servicios correlatos	17911,4	36567,66	163222,9	16448,42	57519	221,13
Extracción de minerales no-metálicos	339235,1	426138,2	1704227	163292,9	360298	6,20
Industrias de transformación	2400847	3285515	12521354	1271573	3088303	28,63
Fabricación de productos de madeira	676485,5	899136,9	3787349	386559,7	907691	34,17
Fabricación de materiales eléctricos e de equipos de comunicación	1225029	1723499	5989634	626182,3	1575214	28,58
Fabricación de equipamientos médicos e instrumentos de precisión	492447,5	662879,1	2744372	258830,9	605398	22,93
<b>Total</b>	<b>2757994</b>	<b>3748221</b>	<b>14388804</b>	<b>1451314</b>	<b>3506120</b>	<b>27,12</b>

Fuente: Elaborado por el autor con base en IPEA, 2015.

**Tabla 37:** Comportamiento de variable empleo para sector servicio (Brasil).

SECTOR	Empleos en 31/12 (en puestos de trabajo)					Tasa de crecimiento (%). (2008-12)
	2008	2009	2010	2011	2012	
Servicios industriales y de utilidad pública	357569	332049	311928	309968	290352	-18,80
Construcción civil	1119031	1161931	1136824	1047876	1094528	-2,19
Comercio	3463406	3668633	3760964	3937904	4251762	22,76
Servicios	7422161	7661598	7824783	7985995	8640455	16,41
<b>Total</b>	<b>17276573</b>	<b>17633692</b>	<b>17616411</b>	<b>17986131</b>	<b>19272066</b>	<b>11,55</b>

Fuente: Elaborado por el autor con base en IPEA, 2015.

Crece la búsqueda de empleo con reducción de la cantidad media de empleo industrial y aumento en la cantidad media de empleo en el sector servicios. Además, también hay aumentos en la participación de los trabajadores autónomos, los proveedores de servicios y microempresarios.

La internacionalización de la economía mundial refleja un mayor crecimiento en las transacciones financieras internacionales y los montos de inversión directa. Este hecho indujo los analistas económicos a creer que esta forma de financiación externa podría hacer por la falta de ahorro interno y reemplazar con flujos de ventaja de aplicaciones a corto plazo y por lo tanto puede conducir a un aumento en las inversiones en la economía nacional.

Sin embargo, cuando se observa la relación entre IDE y la formación bruta de Capital fijo en Brasil, se verifica que no ha habido ninguna mejora con la entrada de la tasa de inversión de IED en la economía. Teniendo en cuenta la relación entre estas dos variables, se observa que la interfaz IED/FBCF que había hacia arriba en Brasil y el comportamiento en el mundo, evidenciando un mayor grado de internacionalización de las economías, la IED no se cristaliza de forma tan deseable con el crecimiento de la IED, demostrando su baja contribución al aumento de la tasa de inversión en la economía.

En cuanto a crecimiento económico, la contribución de la IED no ha sido defendido así por la teoría. En el caso brasileño, el análisis de la composición de la IDE muestra que una parte sustancial fue pensada para la compra de los activos existentes. Esta es una de las razones por el IED que entra en el país contribuye poco a aumentar la FBCF en la economía. A diferencia de IED la cual está destinada a la construcción de nuevos activos, la IED en Brasil se concentró en la compra de los activos existentes, públicos o privados, lo que no puede ser caracterizado como una inversión en el sentido macroeconómico.

## 9 – Discusión y análisis de los resultados

Primeramente, se debe hacer un análisis de la causalidad a través de una nueva manera de probar la causalidad de Granger desarrollado por TODA & YAMAMOTO<sup>654</sup>. La prueba de Granger (1969) se basó originalmente en la teoría distribución asintótica, lo que significa que el proceso de generación de los datos variable no es estacionario, el análisis de regresión sobre la base de esta distribución no es deseable. Para evitar este problema, por lo general trabaja con los datos de diferencia, que puede resultar en la reducción información en el largo plazo. Además, los modelos de corrección de errores puede también se puede utilizar, sin embargo, con pruebas previas a la cointegración, que no es una preocupación de esta investigación.

La prueba de causalidad de Toda y Yamamoto (1995) no requiere que la orden de integración de la serie sea la misma. Esto significa que no importa el orden de integración de las series analizadas, la prueba se realiza con las variables en nivel, lo que ahorra los grados de libertad.

Algunas medidas deben tener en cuenta en el análisis de la causalidad propuesto este trabajo. La primera es la realización de la prueba de raíz unitaria de Dickey-Fuller (ADF). Es importante señalar que se llevó a cabo pruebas de raíz unitaria con cambio estructural según VOGELSANG; PERRON & RODRIGUEZ<sup>655</sup>, pero no se observó ruptura.

Esta prueba muestra el orden de integración de las variables en el modelo. Los resultados se presentan en la **Tabla 38**. Se observa en la **Tabla 38** que la IED y la serie  $PIB_{per\ capita}$  tienen órdenes diferente de integración, igual a I (1) y  $PIB_{per\ capita}$  de orden I (0) IDE. Es una de las razones que han elegido la prueba de causalidad presentada, ya que ignora este problema. Basándose en estos resultados, el valor máximo para la orden de integración de las variables analizadas ( $D_{max}$ ) es de magnitud igual a la unidad.

<sup>654</sup> TODA, H.Y.; YAMAMOTO, T. "Statistical inference in vector autoregressions with possibly integrated processes". *Journal of Econometrics*, v. 66, p. 225-250, 1995.

<sup>655</sup> VOGELSANG, R. *Econometric analysis*. Cambridge: Cambridge University Press, 1999; PERRON, S.C.; RODRIGUEZ, A. *Econometria avanzada*. Lavras: Universidade Federal de lavras (UFLA), 2001.

**Tabla 38:** Raíz unitaria de las variables (1995-2012).

	Ln (IDE)	Ln (PIB <sub>per capita</sub> )
<b>ADF (Mensurado)</b>	-1,23 (En nivel) -4,69 (En primera diferencia)	-4,88 (En nivel)
<b>Máximos valores a 1% de probabilidad</b>	4,26 (En nivel) -3,65 (En primera diferencia)	-3,65

Fuente: Resultados de la investigación, 2014.

El siguiente paso requiere la determinación del *lag* óptimo (k) de la estructura del modelo (**Tabla 39**). Los criterios utilizados son el error de predicción final de Akaike (FPE), criterio de la información de Akaike (AIC), el criterio de información de Schwarz (SC) y criterio de información de Hannan-Quinn (HQ).

**Tabla 39:** Distribución *lag* del modelo.

Retraso	FPE	AIC	SC	HQ
0	0,0477	2,6347	2,7290	2,6643
1 <input checked="" type="checkbox"/>	0,0020	-0,5076	-0,2247	-0,4190
2	0,0024	-0,3589	0,1125	-0,2112
3	0,0031	-0,1046	0,5554	0,1020

Fuente: Resultados de la investigación, 2014.

: Indica el orden de retraso estimado para el modelo.

Los resultados muestran, de acuerdo a los criterios considerados, que el tamaño óptimo de la brecha es uno. Tal como se especifica anteriormente, después de identificar el orden de integración y el retraso óptimo, se estima un VAR aumentado de cuya orden es igual a (1 + 1). Entonces, es imperativo imponer restricciones al modelo mediante la prueba de *Wald*. La **Tabla 39** muestra los valores encontrados.

**Tabla 40:** Resultado Toda-Yamamoto via Chi-Cuadrado.

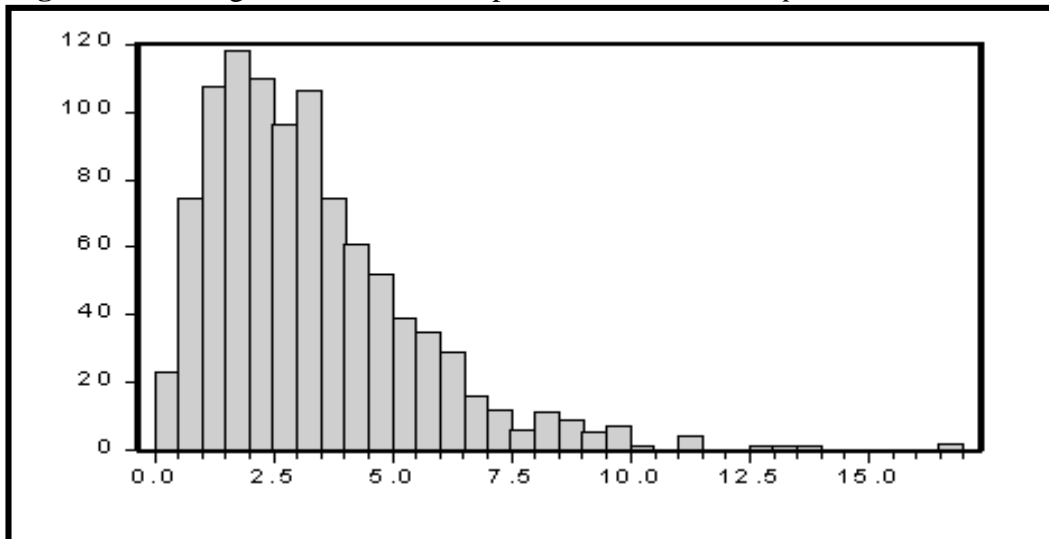
Variables	Chi-Cuadrado	Probabilidad
Ln (IED) - Ln (PIB <sub>per capita</sub> )	0,44348	0,8011
Ln (PIB <sub>per capita</sub> ) - Ln (IED)	1,88978	0,3887

Fuente: Resultados de la investigación, 2014.

Los resultados de la prueba muestran que no existe relación de causalidad entre la IED y PIB<sub>percapita</sub>. Se esperaba por este hecho, ya que la relación presentada por la prueba es directa, es decir, la IED entra en un país y al mismo tiempo conduce al crecimiento económico. De hecho, esta relación es indirectamente y hay otras variables que influyen en el proceso de crecimiento económico. Más adelante, se verá que hay barreras que impiden al efecto inmediato de la IED sobre el crecimiento económico.

La observancia de la no causalidad plantea importantes cuestiones preliminares. La primera de ellas se refiere a la necesidad de los gobiernos para atraer capital extranjero. De nada sirve atraer IED si no hay condiciones mínimas para que la misma conduzca a un mayor crecimiento.

**Figura 15:** Histograma chi-cuadrado por medio del *bootstrap*



Serie: Chi-cuadrado; Amuestra: 11000; Mediana: 3.278964; Máximo: 16.854756; Mínimo: 0.037087; Retraso: 2.195472; Jarque-Bera: 1116,245; Probabilidad: 0.000000.

Fuente: Resultados de la investigación, 2014.

Con el fin de confirmar los resultados anteriores, que se basaban en distribución normal de los errores, son realizadas las simulaciones de *bootstrap* de carga y nuevos valores se obtienen para el Chi-cuadrado. Estas simulaciones permiten verificar la verdadera distribución de los datos y de este modo evitar problemas con comportamiento espurio. De la **Figura 15** se observa que los datos realmente tienen distribución asimétrica normal, lo que indica que posiblemente los resultados de la **Tabla 41** son compatibles.



A continuación, la **Tabla 41** se construye a partir de los resultados medios de las simulaciones de *bootstrap*. Los resultados obtenidos por medio de simulaciones de *bootstrap*, confirman la falta de efecto de las inversiones directas en el crecimiento económico. Este hallazgo es particularmente cierto para la década de 1990 ya que la recuperación de los flujos de esta década (después de fuerte caída de la década de 1980 debido a la desaceleración de la actividad económica y el aumento de la incertidumbre asociada a sucesivos planes heterodoxos para combatir la inflación), parece no haber dado lugar a un crecimiento significativo de la economía y se considera otra década perdida.

**Tabla 41:** Resultado Toda-Yamamoto via *bootstrap*.

	Chi-cuadrado	Probabilidad
Ln (IDE) - Ln (PIB <sub>per capita</sub> )	3,27845	0,56687

**Fuente:** Resultados de la investigación, 2014.

En este punto, se estima un modelo VAR estructural para evaluar las causas de la ausencia del efecto positivo directo de la IED sobre el crecimiento económico en Brasil. Es sabido que una economía necesita de ciertas condiciones mínimas para disfrutar de manera satisfactoria la afluencia de inversión extranjera. El modelo propuesto permite hacer inferencias acerca de la relación entre la IED y el crecimiento económico y otras variables (impuestos, nivel de empleo, inflación) que son fundamentales para la existencia del efecto positivo antes mencionado.

En este sentido, se analizó el comportamiento de la serie utilizando el prueba de raíz unitaria aumentada de Dickey-Fuller (ADF). De esta prueba, podría confirmar la presencia de una raíz unitaria o no en la serie seleccionada. Los resultados se ilustran en la **Tabla 42**.

Es importante tener en cuenta que debido a que las series no son de nivel estacionario, se utilizará un VAR en diferencias. Por consiguiente, para identificar el número de rezagos del modelo de los criterios información FPE (error de predicción final), AIC (Akaike), SC (Schwarz-criterio de información) y HQ (criterio de información de Hannan-Quinn), variaciones entre 1 a 3 retrasos.

Los resultados son presentados en la **Tabla 43**. Existe la estacionalidad sólo cuando el valor calculado para el ADF es mayor que su valor crítico correspondiente. Por lo tanto, se puede observar en la **Tabla 42**. Casi todas las series eran estacionarias

solamente en primera diferencia, aparte de  $\text{Ln}(\text{PIB}_{\text{percapita}})$  que estaba estática en el nivel. Se debe enfatizar que para todas las variables, la prueba se realizó utilizando el criterio de Schwarz para la especificación del retardo (en este caso nueve retrasos). Además, la ecuación del modelo abarca tanto la intersección así como la tendencia.

**Tabla 42:** Prueba de raíz unitaria para las variables seleccionadas.

Factor Macroeconómico	Ln IED	Ln PIB <sub>per capita</sub>	Ln impuestos	Ln inflación	Ln empleo
ADF Calculado	$I(0) = 0,08$	$I(0) = 4,82$	$I(0) = 2,15$	$I(0) = 1,28$	$I(0) = 1,56$
	$I(1) = 4,69$	$I(1) = 1,17$	$I(1) = 4,89$	$I(1) = 5,81$	$I(1) = 4,62$
Valores críticos (a 1% de probabilidad)	$I(0) = 2,69$	$I(0) = 3,72$	$I(0) = 2,08$	$I(0) = 3,08$	$I(0) = 3,08$
	$I(1) = 3,72$		$I(1) = 2,99$	$I(1) = 3,08$	$I(1) = 3,08$

Fuente: Resultados de la investigación, 2014.

**Tabla 43:** Criterio selección del número óptimo de retrasos (VAR).

Retraso	FPE	AIC	SC	HQ
0	6,45E-09	-1,820806	-0,605442	-1,785511
1	1,58E-08	-0,991185	0,901245	-0,364578
2	1,13E-08	-1,647859	2,310245	-0,471265
3☑	3,89E-10	-6,018958	-1,541707	-4,170731

Fuente: Resultados de la investigación, 2014.

☑. Indica el nivel de retraso elegido para el modelo.

Los criterios utilizados han mostrado unánimes en cuanto a los resultados número retardos (tres GAL). Por lo tanto, un VAR (3) se estima. Para el ordenamiento correcto de las variables, es utilizado el modelo recomendado por los teóricos presentados en el marco teórico en la presente tesis. Para este fin, ordenar las variables de la más exógena hacia la más endógena para se obtener los parámetros: Ln (impuestos), Ln (inflación), Ln (empleo), Ln (IED) y Ln (PIB<sub>per capita</sub>). Este PIB<sub>per capita</sub> muestra que el sistema se ve afectado por todas las variables antes que él, lo mismo es cierto para la IED.

Sin embargo, para la primera serie de tres, no existe una relación definida. Variables definidas que forman el VAR estructural, puede así proceder a identificar el conjunto de las relaciones contemporáneas (**Tabla 44**).

**Tabla 44:** Relaciones estructurales del modelo VAR.

Factor Macroeconómico	Ln IED	Ln PIB <sub>per capita</sub>	Ln impuestos	Ln inflación	Ln empleo
Ln IED	1	----	-4,72 (1,02)	0,27 (0,53)	1,51 (0,55)
Ln PIB <sub>per capita</sub>	---	1	---	---	---
Ln importaciones	---	---	1	---	---
Ln inflación	---	---	---	1	---
Ln empleo	---	---	---	---	1

Fuente: Resultados de la investigación, 2014.

Los signos de los coeficientes han sido modificados con el fin de mejorar la visualización de los resultados. Las cifras que se presentan en la Tabla 2.13 muestran que si no hay un aumento en la tasa impositiva que se espera (Impuestos), el impacto en la IED es negativo. Más específicamente, se puede inferir que no cada aumento esperada de la presión fiscal del 10% conduce a una disminución de 47,2 % en importe de la inversión extranjera atraída.

Este resultado fue significativo y es coherente con la lógica de ubicaciones transnacionales donde, entre otras ventajas, ofrecen incentivos fiscales. Por otro lado, la señal encontrado a la inflación (Inflación) y IED es contrario a lo esperado, pero muy significativo. Este resultado muestra que hay una mejora en la infraestructura, la cantidad de IED no aumenta como resultado de esta reducción en los niveles de inflación, sin embargo, el IED sufre una disminución.

Sin embargo, dicha deducción no está respaldada por la teoría. Incluso empíricamente, se convierte difícil de aceptar este tipo de relación entre las inversiones en Política Monetaria y Fiscal y la entrada de capital de riesgo en el país. Este resultado refleja la negligencia de las autoridades brasileñas con una política económica clara y sólida de largo plazo.

Estos, desde hace años, estado por debajo de la deseada , no producir el efecto deseado, al menos en el corto plazo, en cantidad de IDE aplicada de hecho. El coeficiente encontrado por inflación, que es un indicador de la estabilidad económica, no fue significativo. Este resultado se debe interpretar cuidadosamente.

Sin embargo, sugiere que tal vez la estabilidad económica del país, factor importante en la atracción de IED en otros países no es tan importante en caso de Brasil, se explica en varios trabajos en la literatura económica. La Brasil fue el único país en el mundo para hacer la indexación y el hecho de haber sido, durante años, una economía indexada, puede enmascarar los resultados.

Una variable de suma importancia para la atracción de la IED fue los préstamos al sector privado (Empleo), que en este trabajo, es un indicador de desarrollo del mercado financiero. De acuerdo con los resultados, uno incrementos inesperados en el crédito al sector privado lleva a una 10 % aumento en la cantidad de la inversión extranjera directa de 15,1 %.

Por lo tanto, el más desarrollado el sistema financiero, los inversionistas extranjeros estarán más dispuestos a instalar o ampliar las instalaciones en un país. Por

otra parte, el sistema financiero desarrollado, mayores son las posibilidades de propagación tecnología, ya que este sistema es un importante vehículo para la difusión de la nueva la tecnología.

Por último, está la relación entre la IED y PIB<sub>per capita</sub>. En la sección 4.1, la relación entre estas dos variables fue directa, es decir, no tuvo en cuenta otros variables que también influyen en el sistema.

Como se explica en esta sección, el IDE no ejerció influencia positiva en el crecimiento económico, de hecho, no tenía ninguna relación entre estas dos variables. En esta sección, hay una cierta modificación. Los resultados muestran que un aumento de 10 % conduce a la IDE un aumento del 0,92 % en PIB<sub>per capita</sub>. A pesar de este aumento es pequeño, paisaje comienza a cambiar cuando otras variables se consideran como parte integral el sistema. Esto significa que la inversión extranjera directa, incluso a corto plazo, induce crecimiento económico.

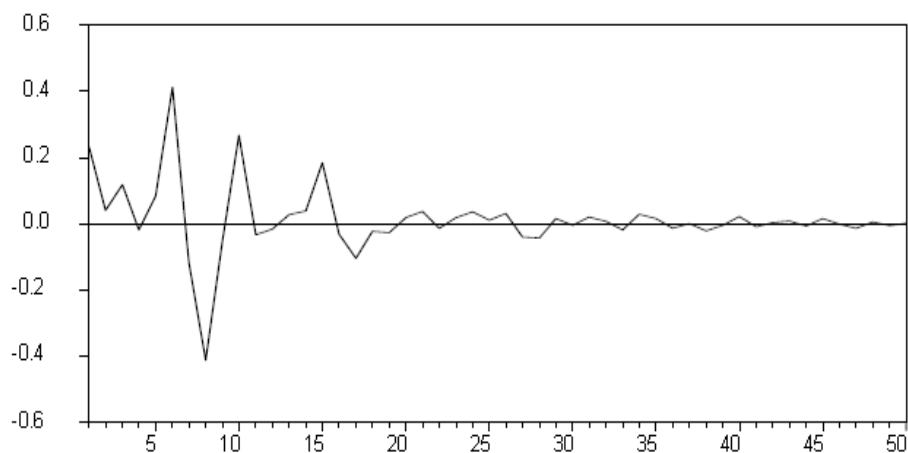
Sin embargo, para que este crecimiento sea sólido y alcanza valores significativos, el país tiene que tener mejores condiciones de infraestructura, desarrollo financiero y una carga fiscal menos oneroso.

En las figuras se muestran elasticidades de impulso del modelo VAR estructural. Miden los efectos de las elasticidades *shocks* en las variables consideradas y tienen en cuenta los efectos simultáneos con las otras variables incluidas en el modelo. En este sentido, estas elasticidades de impulso se relacionan con el efecto contemporáneo completo de cada variable para efectos contemporáneos de la variable que sufrió el *shock* no anticipado.

Lo importante es tener en cuenta que, en este trabajo, el interés se centra sólo en el efecto choques de la carga tributaria, la infraestructura, la inflación y el crédito al sector IED en privado, más allá del efecto de choque de la IED en el PIB. Por lo tanto, las elasticidades se consideran incrementadas sólo en estas variables. La **Figura 16** muestra los resultados para el impacto de un choque de la presión fiscal sobre la variable IED.

Este choque ha alcanzado proporciones significativas, obteniendo valor máximo cinco años después de que haya ocurrido. En cuanto a su intensidad, a partir del decimoquinto año se vuelve menos evidente. Esto significa que la IED reacciona rápidamente a un cambio en la carga fiscal y esto es la variable de suma importancia para los nuevos logros de la IED.

**Figura 16:** Elasticidad del impulso fiscal sobre la IED.



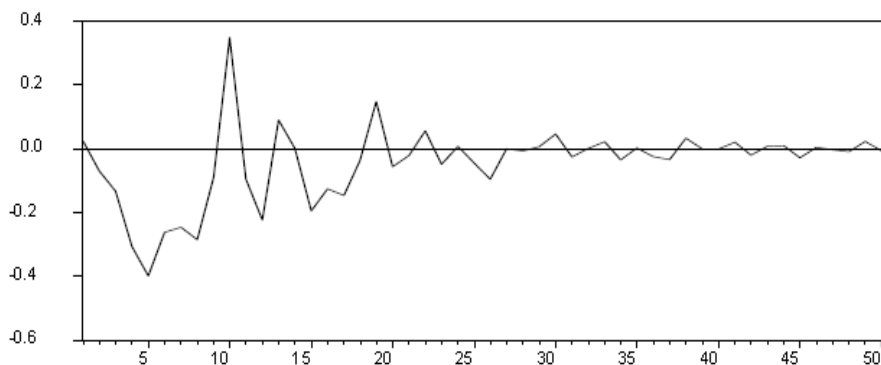
**Fuente:** Resultados de la investigación, 2014.

El nivel de mano-de-obra calificada para el empleo es un factor macroeconómico relevante para la ubicación de la IED. Es necesario que el ambiente de negocios, las políticas macroeconómicas de regulación de mediano y largo plazo, nivel fiscal y monetario sea igualmente favorable. El mantenimiento de estas políticas fue coherente con las pautas diseñadas desde los organismos financieros internacionales para facilitar el pago y devolución de la deuda externa, de ahí su generalización a partir de los años ochenta.

Con ese objetivo inmediato se justificaron gran parte de los procesos de privatización, orientados fundamentalmente a incrementar los ingresos fiscales. La **Figura 17** apunta la trayectoria de la elasticidad del impulso empleo sobre la IED.



Figura 17: Elasticidad del impulso empleo sobre la IED.



Fuente: Resultados de la investigación, 2014.

Para GLOBERMAN & SHAPIRO<sup>656</sup> la relación entre la IED y el tipo de cambio es muy compleja, la pregunta central es si el aumento de la volatilidad de los tipos de cambio, es decir, si su mayor varianza desalienta la inversión extranjera directa.

Por lo tanto, en un mundo donde las tasas de los precios y las tasas de inflación son inciertas, fluctuaciones aleatorias en el tipo de cambio real puede conducir a una variedad de riesgos de la inversión y las expectativas inesperadas cuanto a la inversión extranjera directa según CUSHMAN<sup>657</sup>.

La estabilidad económica, medida por el nivel de inflación, se encuentra comúnmente en varios estudios que trata de la cuestión del impacto de la inversión extranjera directa. Entre otros, ilustran esta categoría: SCHNEIDER & FREY<sup>658</sup>; TUMAN & EMMERT<sup>659</sup>; URATA & KAWAI<sup>660</sup>; NOORBAKSH, YOUSSEF &

<sup>656</sup> GLOBERMAN, N; SHAPIRO, T. "Determinant factors of foreign direct investment: some empirical evidence". *European Business Review*, v. 13, n. 5, p. 269-278, 2002.

<sup>657</sup> CUSHMAN, D. O. *Real Exchange Rate Risk, Expectations, and the Level of Direct Investment*. *Review of Economics and Statistics*, 67: 297-308, 1985.

<sup>658</sup> SCHNEIDER, F., FREY B. S. *Economic and Political Determinants of Foreign Direct Investment*. *World Development*, 13(2): 161-75, 1985.

<sup>659</sup> TUMAN, J. P.; EMMERT C. F. *Explaining Japanese Foreign Direct Investment in Latin America, 1979-1992*. *Social Science Quarterly*, 80(3): 539-55, 1999.

<sup>660</sup> URATA, S.; KAWAI, H. *The determinants of the location of foreign direct investment by Japanese small and medium-sized enterprises*. *Small Business Economics*, 15, 79-103, 2000.

PALONI)<sup>661</sup>; ASIEDU<sup>662</sup>; HARMS<sup>663</sup>; BELLAK, LEIBRECHT & RIEDL<sup>664</sup>; ADAMS (2009)<sup>665</sup>; ASIEDU, NANDWA & JIN<sup>666</sup> y MINA<sup>667</sup>.

JUN Y SINGH (1996) sugieren que el riesgo en relación con el entorno económico dentro del país anfitrión puede tener inversiones en mercados emergentes. Los estudios en esta área utilizan muchas variables diferentes para capturar este efecto, como *e.g.*, la variabilidad en el crecimiento económico y la inflación, el riesgo de tipo de cambio e indicadores de desarrollo institucional. BANIAK, CUKROWSKI & HERCZYNSKI apud MARGLIN & BHADURI<sup>668</sup> mostraron que un entorno macroeconómico estable es un incentivo para los flujos IED y un país con ambiente inestable puede conducir a la selección adversa de inversionistas, causando una atracción de capital primeramente principalmente con inversionistas extranjeros con fines especulativos, es decir, de corto plazo.

BORENSZTEIN, DE GREGORIO & LEE<sup>669</sup> (1998) analizaron el impacto de la inversión extranjera directa en el crecimiento económico usando flujos de IED de los países industriales para el desarrollo de sesenta y nueve países. Los autores encontraron una relación significativa entre la inflación y la inversión extranjera directa, y sugirieron que una de las razones por las que la inflación no se revela significativa puede estar relacionada con el hecho de que la muestra utilizada contiene sólo los datos de los países en desarrollo, lo cual es el caso de Brasil.

<sup>661</sup> NOORBAKHS, F.; PALONI, A.; YOUSSEF, A. Human capital and FDI inflows to developing countries: New empirical evidence. **World development**, 29(9):1593-1610, 2001.

<sup>662</sup> ASIEDU, E. *On the determinants of foreign, direct investment to developing countries: is Africa different?* **World Development**, vol. 30, n. 1. p. 107-119, 2002.

<sup>663</sup> HARMS, P. *Political risk and equity investment in developing countries.* **Applied Economics Letters**, 9, 377-380, 2002.

<sup>664</sup> BELLAK, C.; LEIBRECHT, M.; RIEDL, A. *Labour costs and FDI flows into Central and Eastern European Countries: A survey of the literature and empirical evidence.* **Structural Change and Economic Dynamic**, 19, 17-37, 2008.

<sup>665</sup> ADAMS, S. Foreign direct investment, domestic investment, and economic growth in Sub-Saharan Africa. **Journal of Policy Modeling**, 31, 939-949, 2009.

<sup>666</sup> ASIEDU, E.; JIN, Y.; NANDWA, B. *Does foreign aid mitigate the adverse effect of expropriation risk on foreign direct investment?* **Journal of International Economics**, 78, 268-275, 2009.

<sup>667</sup> MINA, W. "External commitment mechanisms, institutions, and FDI in GCC countries". **Journal of International Financial Markets, Institutions & Money**, 19, 371-386, 2009.

<sup>668</sup> MARGLIN, S. A.; BHADURI, A. **The golden age of capitalism**. Oxford: Clarendon Press, 3th edition, 2005.

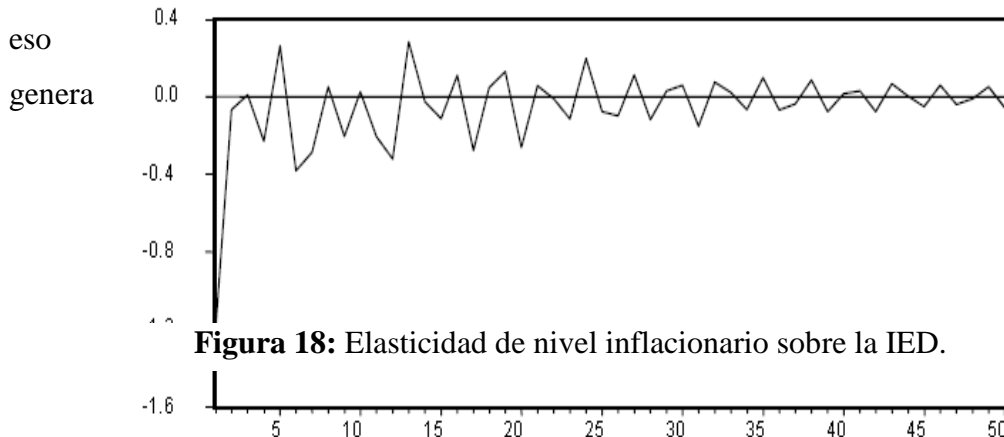
<sup>669</sup> BORENSZTEIN, E.J.; DE GREGORIO, J.; LEE, J.W. "How does foreign direct investment affect economic growth". **Journal of International Economics**, v. 45, p. 115-135, 1998.

NONNENBERG<sup>670</sup> y NONNENBERG & MENDONÇA<sup>671</sup> utilizaron la técnica de datos de panel para treinta y tres países, entre ellos Brasil, y los resultados contradictorios encontrados para relación entre la inversión directa y la inflación: negativo y un efecto significativo en la muestra mayor, y ningún efecto significativo sobre la más pequeña muestra.

Por otra parte, MATTOS & CASSUCE CAMPOS apud MÁTYÁS<sup>672</sup> utilizando un Modelo de corrección de error vectorial (VEC) encontró una relación negativa entre la inflación y la inversión directa ajeno a la economía brasileña en el período 1980-2004. Por otra parte, BUSSE Y HEFEKER apud MORGAN & KATSIKEAS<sup>673</sup> (2007) utilizó datos ochenta hasta tres países en desarrollo, entre que Brasil, que abarca el período 1984-2003. Los autores encontraron coeficiente negativa, aunque no significativa, por la relación entre la inversión extranjera directa y la inflación.

También de acuerdo con BUSSE & HEFEKER, el hecho de que Brasil ha aumentado importantes flujos de inversión extranjera directa en la década de 1990, al mismo tiempo que la inflación, a pesar de la gran reducción se sigue considerando alta, llevó a la impresión equivocada de que el aumento de los flujos de inversión extranjera directa fue asociado con altas tasas de inflación registradas.

Cuanto al impulso ocasionado por la IED sobre el PIB brasileño es posible dibujar la trayectoria económica vislumbrada por la **Figura 18**. Su comportamiento es de corto plazo



**Figura 18:** Elasticidad de nivel inflacionario sobre la IED.

<sup>670</sup> NONNENBERG, M.J. *Determinantes dos investimentos externos e impactos das empresas multinacionais no Brasil: as décadas de 1970 e 1990*. Brasília: IPEA, 2003. (Texto para discussão, 969).

<sup>671</sup> NONNENBERG, M. J. B.; MENDONÇA, M. J. C. *Determinantes dos investimentos diretos externos em países em desenvolvimento*. Texto para discussão, Brasília: IPEA, n. 1016, mar. 2004.

<sup>672</sup> MÁTYÁS, L. "Error components model". In: MÁTYÁS, L.; SEVESTRE, P. (Ed.) *The econometrics of panel data: handbook of theory and applications*. Netherlands: Kluwer Academic Publishers, 1992.

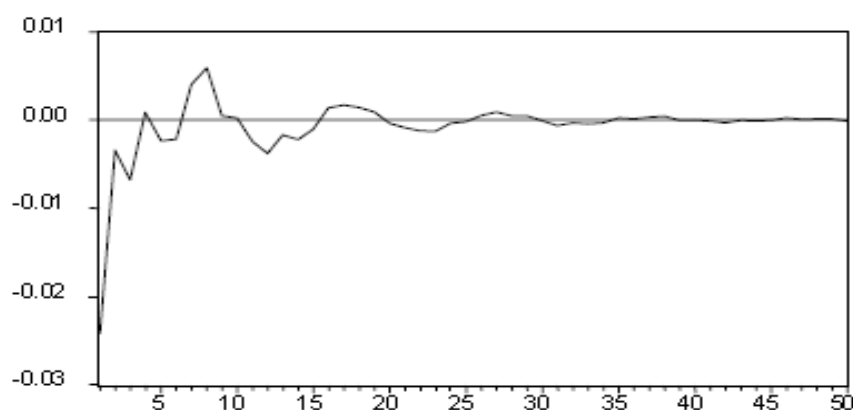
<sup>673</sup> MORGAN R. E.; KATSIKEAS C. S. "Theories of international trade, foreign direct investment and firm internationalization: a critique". *Management Decision*, v.75, n. 1, p. 68-78, 2007.

efectos en los primeros años de ingreso en la economía receptora y pasa a asumir una trayectoria estable en términos de impulso sobre el mismo, generando, así, crecimiento económico. Es razonable suponer, también, que este pequeño impulso tras la estabilización de la IED pueda estar asociado a las condiciones de entorno que ha dado Brasil en términos de política macroeconómica donde el volumen de inversiones que no sigue el mismo patrón en términos de calidad.

**Fuente:** Resultados de la investigación, 2014.

Esto significa que la inversión extranjera reacciona rápidamente a las variaciones ocurridas no montante de crédito ofrecido al sector privado y ese efecto, todavía, se prolonga por volta de veinte y cinco años después del ocurrido el choque. A partir de este punto, es razonable concluir que la consolidación de instrumentos financieros ayuda a financiar el crecimiento económico así como la implantación y difusión de nuevas tecnologías (**Figura 19**) puesto que el incremento de elasticidad de la IED sobre el PIB ha tenido un impacto con tasas creciente hacia un patrón de crecimiento económico con tasas casi constantes o de poco impacto en un segundo momento hasta una tendencia de crecimiento nulo en la tercera fase del periodo analizado.

**Figura 19:** Elasticidad de nivel IED sobre el PIB.



**Fuente:** Resultados de la investigación, 2014.

En las **Tablas 45 y 46** están las descomposiciones de la IED y del PIB en el modelo VAR estructural. La IED tiene su variación explicada por medio de los impulsos inflacionarios que es una variable *proxy* de la estabilidad económico-financiera de Brasil.

Es importante tener en cuenta que el análisis econométrico parece confirmar la evidencia empírica proporcionada anteriormente en este capítulo. La IDE no está influyendo de manera satisfactoria el crecimiento económico medurado por el **PIB***per capita*, sea por la incapacidad para generar nuevas inversiones (predominio de las fusiones y adquisiciones), o por el hecho de haber sido dirigido principalmente al sector de servicios.

En segunda posición está en nivel de empleo como variable de las condiciones de infra estructura económica del país que explicaba, a principio, 1,5% pasa a explicar 13,2% al final del periodo. En tercera posición está la carga de impuestos que explicaba 3,4% en el primer año pasando a responder por 19,5% al final del décimo sexto año.

**Tabla 45:** Variancia de predicción de la IED en el modelo VAR estructural.

Periodo/Año	IED	PIB <sub>per capita</sub>	Impuestos	Inflación	Empleo
1/1996	3,425874	0,000000	3,420918	90,254781	1,512547
2/1997	3,401289	0,054875	3,403254	89,215435	1,594782
3/1998	4,171247	0,062147	4,254782	88,178957	1,674212
4/1999	3,578912	0,065214	4,231471	74,325478	10,24872
5/2000	3,217865	0,179821	4,012973	74,325478	8,998214
6/2001	8,854796	0,264712	8,231472	67,258977	7,798421
7/2002	12,23478	0,301487	8,871246	60,124782	7,547812
8/2003	12,55978	0,284521	12,36475	60,325782	7,984252
9/2004	13,14752	0,301498	12,78921	52,145783	7,478512
10/2005	14,24785	0,290034	13,87426	50,024782	7,324785
11/2006	14,45219	0,312472	13,57425	50,492731	8,974263
12/2007	16,21812	0,332479	16,248729	50,963257	9,254785
13/2008	16,21903	0,339821	16,197257	49,198742	10,25473
14/2009	17,32198	0,347319	19,234782	46,369871	12,98712
15/2010	19,01245	0,359724	19,025478	46,125478	12,97436
16/2011	19,04785	0,360124	19,578123	44,254782	13,21974

Fuente: Resultados de la investigación, 2014.

Tabla 46: Decomposición del PIB en el modelo VAR estructural.

Periodo/Año	IED	PIB <sub>per capita</sub>	Impuestos	Inflación	Empleo
1/1996	77,74740	7,694296	4,085761	0,667602	5,354486
2/1997	38,50253	3,770585	6,789383	25,36576	21,71668
3/1998	33,76402	3,085181	9,118280	21,03937	25,16233
4/1999	26,18844	2,392730	12,28613	25,51617	26,88496
5/2000	24,24031	2,213349	11,43123	30,92688	24,99090
6/2001	23,21845	2,105699	10,87021	32,91238	24,91273
7/2002	23,33993	2,071842	10,96638	32,46795	24,81231
8/2003	24,12008	2,093312	10,77009	31,89380	24,80236
9/2004	24,09653	2,090942	10,83479	31,85347	24,79624
10/2005	23,74857	2,078650	11,33205	31,43662	24,74511
11/2006	77,74740	7,694296	4,085761	0,667602	5,354486
12/2007	38,50253	3,770585	6,789383	25,36576	21,71668
13/2008	33,76402	3,085181	9,118280	21,03937	25,16233
14/2009	26,18844	2,392730	12,28613	25,51617	26,88496
15/2010	24,24031	2,213349	11,43123	30,92688	24,99090
16/2011	23,21845	2,105699	10,87021	32,91238	24,91273

Fuente: Resultados de la investigación, 2014.

## 9.1 - Análisis de tendencias a la exportación e importación

Inicialmente, se debe determinar el cálculo de las propensiones a exportar e importar con el fin de clasificar las actividades, así como verificar el efecto de contagio ejercido por el IED en las exportaciones brasileñas en dos períodos diferentes: 1995-2002 y 2002-2012.

Los resultados pueden verse en las **Tablas 47 y 48**. Como era de esperarse, en el grupo 1, dominado por sectores industriales primarios o que utilizan intensivamente los recursos naturales; en el grupo 2, los demandantes sectores industriales que importan insumos; en el grupo 3, sectores *non-tradable* como el sector servicios y en el grupo 4, los sectores industriales con importantes volúmenes de comercio.

Un análisis preliminar de los flujos de IED a estos cuatro grupos según IEDI<sup>674</sup> muestra que de toda la IED acumulada entre 1996 y 2012, 60,2% se trasladó al grupo comercial bajo. La participación de este grupo en las exportaciones totales de las compañías extranjeras estaba alrededor del 9% frente al 14% de participación en las importaciones.

El grupo dos, clasificado como industrias deficitarias, abarcaron cerca de 25% de la IED total del flujo en el período considerado. A su vez, este grupo participa con 15,1% en las exportaciones y aproximadamente 50% en las importaciones.

Los sectores con alta propensión a exportar, participando con valores iguales a 38,8% en las exportaciones y un 9% en las importaciones, grupo uno, recibieron sólo un poco más del 6% de la IED acumulada entre 1996-2012. El mismo resultado se produce para el grupo con el mayor volumen de comercio, el grupo cuatro, que se compone de sectores que tienen alta participación en la exportación (36,8%) e importación (34%).

---

<sup>674</sup> IEDI. *O investimento estrangeiro na economia brasileira e o investimento de empresas brasileiras no exterior*. Disponible en: <<http://www.iedi.com.br>>. Acesso em: 15 enero 2014.



**Tabla 47:** Propensiones a exportar e importar.

Actividad económica	Prop. imp.	Prop. exp.	Gr.	Clas.	Actividad económica	Prop. imp.	Prop. exp.	Gr.	Clas.
Silv., expl. fl. y serv. rel.	0,0009	0,1591	1	SS	Com. varej. e repar. obj.	0,0214	0,0030	3	SBC
Pesca, agric. y servs. rel.	0,0030	0,6781	1	SS	Aloj. e alimentação	0,0060	0,0665	3	SBC
Extr. minerales metálicos	0,0221	0,6458	1	SS	Transporte terrestre	0,0275	0,0042	3	SBC
Manufactura prod. alim. Bebidas	0,0681	0,2882	1	SS	Transporte aquaviário	0,0054	0,0049	3	SBC
Manufactura de prod. de tabaco	0,0324	0,3975	1	SS	Transporte aéreo	0,0028	0,0000	3	SBC
Pr. cour., Manufactura art. calzados.	0,1007	0,5826	1	SS	At. aux. trnsp. e ag. viag.	0,0898	0,0412	3	SBC
Metalurgia básica	0,1089	0,3822	1	SS	Intermediação financeira	0,0016	0,0009	3	SBC
Extr. petr.ye servs. relacs.	0,2633	0,1096	2	SD	Seg. e prev. privada	0,0000	0,0000	3	SBC
Manufactura de productos textiles	0,1785	0,1375	2	SD	At. aux. interm. financ.	0,0011	0,0022	3	SBC
Manufactura de prod. químicos	0,2380	0,0806	2	SD	Atividades imobiliárias	0,0033	0,0004	3	SBC
Manufactura máq. despachos y eq. inf.	0,5372	0,0659	2	SD	Alug. veíc. máq. eq. obj.	0,0283	0,0023	3	SBC
Manufactura mat. el. y eq. com.	0,3202	0,0961	2	SD	Pesq. e desenvolvimento	0,0000	0,0000	3	SBC
Manufactura eq. méd., ópt., aut., rel.	0,3134	0,1254	2	SD	Serv. prestados a empresas	0,0480	0,0636	3	SBC
Manufactura Muebles y ind. div.s	0,1649	0,1252	2	SD	Educação	0,0002	0,0083	3	SBC
Com. rep. veíc., com. comb.	0,3832	0,0253	2	SD	Limp. urb. e esg. at. conexas	0,0313	0,0003	3	SBC
Com. at. y interm. com.	0,1187	0,0845	2	SD	Atividades associativas	0,0177	0,0000	3	SBC
Correo y telec.	0,1730	0,1131	2	SD	Serviços pessoais	0,0087	0,0065	3	SBC
At. de inform. e conexas	0,1156	0,0233	2	SD	Extr. miner. não-metál.	0,1842	0,4928	4	SEC
Salud y servicios sociales	0,1421	0,0163	2	SD	Manufactura de prod. de madeira	0,1555	0,3033	4	SEC
At. recr., cult. e desport.	0,2177	0,0249	2	SD	Manufactura cel., pap. e prod. Pap.	0,1150	0,3754	4	SEC
Agric., pec. e serv. relac.	0,0776	0,1329	3	SBC	F. coque,pet.,comb.nucl.,álc.	0,2838	0,2807	4	SEC
Conf. de art. vest. e aces.	0,0634	0,0196	3	SBC	Manufactura art. borracha e plást.	0,1812	0,1494	4	SEC
Ed., impr. e repr. de grav.	0,0970	0,0078	3	SBC	Manufactura de prod. de metal	0,1484	0,1507	4	SEC
Manufactura prod. min. não-met.	0,0763	0,1243	3	SBC	Manufactura máq. e eq.	0,1826	0,2253	4	SEC
Reciclaje	0,0143	0,0018	3	SBC	Manufactura máq., apar. e mat. elét.	0,2375	0,1845	4	SEC
Eletr., gás y água caliente	0,0174	0,0000	3	SBC	Manufacturamont. veíc.aut.,reb. car.	0,2117	0,2146	4	SEC
Capt., trat. distr. de água	0,0020	0,0000	3	SBC	Fabr .outros eq. transp.	0,4236	0,7084	4	SEC
Construcción	0,0400	0,0119	3	SBC					

Fuente: Resultados de la investigación, 2015.

**Tabla 48:** Propensión a exportar por actividad económica.

<b>ACTIVIDAD ECONÓMICA</b>	<b>PROPENSIÓN A EXPORTAR</b>	<b>GRUPO</b>
Agricultura, pecuária e serviços relacionados	0,13	1
Extração petróleo e serviços relacionados	0,16	2
Manufatura de produtos têxteis	0,68	2
Confecção de artigos de vestuário e acessórios	0,11	1
Edição, impressão e repr. de gravações	0,65	2
Manufatura de produtos químicos	0,49	2
Manufatura de produtos minerais não-metálicos	0,29	2
Manufatura de máquinas para escrit. e eqüips. inform.	0,40	2
Manufatura de mat. eletrôn. e eqüips. de comum.	0,14	1
Manufatura de eqüips. méds., ótics., aut., relóg.	0,02	1
Manufatura de móveis e indústrias diversas	0,58	2
Reciclagem	0,30	2
Eletricidade, gás e água quente	0,38	2
Captação, tratam. e distr. de água	0,01	1
Construção	0,28	2
Comérc. y repar. veícs., comérc. comb.	0,08	1
Comérc. atacado e interms. do comércio	0,15	2
Comérc. varej. y repar. de objectos	0,12	1
Alojamiento y alimntación	0,38	2
Transporte terrestre	0,15	1
Transporte acuaviário	0,23	2
Transporte aéreo	0,07	1
Atívs. auxils. transp. e agências viagem	0,18	2
Correo y telecomunicaciones	0,10	1
Intermediação financeira	0,13	1
Seguros e previdência privada	0,21	2
Atívs. auxils. da interm. financeira	0,71	2
Atividades imobiliárias	0,13	1
Alquiller veícs. máqs. eqüips. y objectos	0,00	1
Atívs. de informática y conexas	0,00	1
Investigación y Desarrollo	0,00	1
Servicios a las empresas	0,01	1
Educación	0,03	1
Salud y servicios sociales	0,08	1
Limp. urbana e esgoto y atívs. conexas	0,00	1
Atividades associativas	0,07	1
Atívs. recreats., culturais y deportivas	0,00	1
Servicios personales	0,00	1
Silvicult., expl. florestal e servs. relacs.	0,00	1
Pesca, aquíicultura y servs. relacs.	0,04	1
Extração de minerais metálicos	0,11	1
Extracción de minerales no-metálicos	0,00	1
Manufatura produtos aliments. e bebidas	0,00	1
Manufatura de produtos do fumo	0,00	1
Prep. de couros, Manufatura artefs. e calçados	0,00	1
Manufatura de produtos de madeira	0,00	1
Manufatura celul., papel y productos de papel	0,02	1
Manufatura coque, petr.,combs. nucls.,álcool	0,00	1
Manufatura artigos de borracha e plástico	0,06	1
Metalurgia básica	0,01	1
Manufatura de produtos de metal	0,02	1
Manufatura máquinas e equipamentos	0,00	1
Manufatura máquinas, apars. e mats. elétricos	0,00	1
Manufatura mont. veícs. automs., rebs. e car.	0,02	1
Fabr .outros eqüips. transporte	0,01	1

**Fuente:** Resultados de la investigación, 2015.

Dado lo anterior, se observa que los sectores volcados para las exportaciones y hacia un mayor grado de comercio han recibido relativamente menos IED.

Por el contrario, los sectores comerciales deficitarios y bajo comercio fueron contemplados con una mayor cantidad de corriente IED, lo cual sugiere, según lo previsto, la ausencia de efecto positivo de la IED en el aumento de las exportaciones de Brasil. Sin embargo, es importante señalar que hubo crecimiento en las propensiones medias tanto de exportación e importación al se considerar los períodos de los dos censos (1995 y 2012), como se muestra en la **Tabla 49**.

**Tabla 49:** Propensiones medias de la economía brasileña (1995-2012).

Propensiones medias		
Año	Exportación	Importación
1995	0,124554835	0,072549425
2000	0,150387096	0,117698067
2012	0,188907659	0,170927258
Tasa de crecimiento (1995-2012)	<b>65,93%</b>	<b>42,44%</b>

**Fuente:** Resultados de la investigación, 2014.

Sin embargo, el crecimiento más grande fue en la propensión a exportar con valor igual a 65,93%, frente al 42,44% de la propensión a la exportación. Esto significa que la mayor participación de la IED en la economía brasileña comprobada a través del censo capital de 2012, en su mayor parte, contribuyeron para aumentar las exportaciones y no las importaciones.

Por lo tanto, el efecto de *spillover* se produjo en las exportaciones e importaciones como se deseaba. Por otro lado, como la composición de la agenda de exportaciones de Brasil está concentrada en productos agrícolas ese efecto de transbordamiento no atinge un impacto macroeconómico considerable.

## 9.2 - La influencia de la IED en la discriminación de los grupos de actividades

Calcular la función discriminante para la clasificación de los grupos con las propensiones a exportar por debajo y por encima de la media se realiza con los datos de las propensiones a exportar de determinadas actividades (**Tabla 48**). En este caso, el número de

grupos queda fijado en dos con propensión por encima de la media para la exportación y aquellos con propensión abajo.

Cabe destacar que solo la media del variable impuesto sobre la renta y la contribución fue diferente para los dos grupos analizados. Las otras variables, incluyendo el *stock* de inversión extranjera directa, mostraron estadísticamente iguales valores medios para los grupos considerados. Ante esto, estas variables podrían ser eliminadas a partir del análisis. Sin embargo, se llevaron a cabo con el fin de retratar la irrelevancia de la IED para el aumento de exportaciones brasileñas cuando se considera la participación de la IED.

El valor  $\lambda$  de Wilks fue 0,52, lo que significa que la función sirve para separar los dos grupos, ya que los valores de  $\lambda$  deben variar entre cero y uno. Se observa que el menor valor, mejor está la función coeficiente. Asimismo, el Chi-Cuadrado era igual a 54,41, indicando que la función discriminante era significativa al 5% de probabilidad (**Tabla 50**).

**Tabla 50:** Padronización de la función discriminante – Variables seleccionadas.

Variable	Coficiente	Test F
Receita Operacional líquida	0,11	0,48
Impuesto de Renta	-1,31	3,99
Património	1,46	0,09
Activos disponibles	1,13	0,33
IED acumulado	1,14	0,32
Wilks ( $\lambda$ )	0,52	
Chi-Cuadrado	54,41 ( a 5% de significancia)	

**Fuente:** Resultados de la investigación, 2014.

El grado de las estadísticas de predicción del modelo ha sido satisfactorio, con el porcentaje de clasificación correcta alrededor del 76,3%. Utilizando la función discriminante para asignar calificaciones a las actividades se puede probar la clasificación realizada previamente por la propensión a la exportación.

Se observa que la función discriminante de clasificación realizada ha practicamente coincidido con que fue hecha usando la propensión a exportar. Las excepciones fueron los casos de actividades de silvicultura, tala y servicios; pesca, acuicultura y servicios afines; extracción de minerales no metálicos; preparación del cuero, fabricación de artefactos y calzado;

fabricación de productos de madera; fabricación de coque, petróleo, combustible nuclear y alcohol; artículo de fabricación de metal; fabricación de maquinaria eléctrica y equipo; fabricación de equipos electrónicos de comunicaciones y material y actividades auxiliares a la intermediación financiera, informática y actividades conexas.

Los errores más graves ocurrieron con actividades de pesca, acuicultura y servicios afines; preparación del cuero, fabricación de artefactos y calzado; fabricación de productos de madera y fabricación de productos minerales no metálicos, porque la probabilidad de que estos pertenecían a un grupo erróneo era superior al 60% (**Tabla 51**).

**Tabla 51:** Valores de la función discriminante y clasificación según actividad económica.

Actividad Económica	Valor del Argumento	Grupo 1	Grupo 2	Clasificación
Agricultura, ganadería y conexas	0,14	0,58	0,42	1
Actividades florestales	0,22	0,60	0,40	1(E)
Pesca y conexas	0,29	0,62	0,38	1(E)
Extracción de petróleo y conexas	0,31	0,62	0,38	1
Extracción de minerales metálicos	-0,72	0,62	0,38	2
Extracción de minerales no-metálicos	-0,01	0,54	0,45	1(E)
Fabricación de alimentos y bebidas	-0,64	0,60	0,40	2
Fabricación de productos del tabaco	-0,21	0,50	0,50	2
Fabricación de productos textiles	0,03	0,55	0,44	1
Vestuário y conexas	0,31	0,62	0,38	1
Calzados y conexas	0,28	0,61	0,39	1(E)
Fabricación de productos de madera	0,26	0,61	0,39	1(E)
Fabricación de papel y conexas	-2,39	0,89	0,11	2
Edición y impresión	0,16	0,59	0,41	1
Fabricación de combustibles del petróleo	0,30	0,62	0,38	1(E)
Fabricación de productos químicos	-2,77	0,92	0,08	2
Fabricación de productos de caucho y plástico	-0,05	0,53	0,46	1(E)
Fabricación de productos minerales no-metálicos	-0,96	0,67	0,32	2(E)
Metalurgia básica	-1,75	0,81	0,18	2
Fabricación de productos de metal	-0,49	0,57	0,43	2(E)
Fabricación de equipos	-0,56	0,58	0,41	2
Fabricación de equipos para despachos e informáticos	0,22	0,60	0,40	1
Fabricación de equipos eléctricos	0,09	0,57	0,43	1(E)
Fabricación de equipos de comunicación	-0,46	0,56	0,44	2(E)
Fabricación de equipos médicos	0,28	0,61	0,39	1
Fabricación de coches y conexas	-4,81	0,99	0,01	2
Fabricación de equipos de transporte	-1,18	0,72	0,28	2
Fabricación de muebles y conexas	0,24	0,60	0,40	1
Reciclaje	0,27	0,61	0,39	1
Electricidad, gas y agua caliente	0,58	0,68	0,32	1
Captación y tratamiento del agua	0,34	0,63	0,37	1
Construcción	0,38	0,63	0,36	1
Comercio de coches y de reparación	0,39	0,64	0,36	1
Comercio en gran escala	1,72	0,86	0,14	1
Comercio en pequeña escala	1,46	0,83	0,17	1
Alojamiento y alimentación	0,44	0,65	0,35	1
Transporte terrestre	0,43	0,65	0,35	1
Transporte acuaviario	0,36	0,62	0,38	1
Transporte aéreo	0,31	0,62	0,38	1
Atividades de transporte	0,07	0,56	0,44	1
Correo y telecomunicaciones	2,73	0,94	0,06	1

Intermediación financeira	1,82	0,87	0,13	1
Seguros y previdencia privada	-0,10	0,52	0,48	1
Actividades conexas a lo financiero	-0,38	0,54	0,46	2(E)
Actividades inmobiliarias	0,28	0,61	0,39	1
Alquiler de equipos, coches y otros	0,17	0,59	0,41	1
Actividades de informática	-0,33	0,53	0,47	2(E)
Investigación y Desarrollo	0,41	0,64	0,36	1
Servicios a las empresas	0,84	0,73	0,27	1
Educación	0,28	0,61	0,39	1
Salud y servicios personales	0,29	0,62	0,38	1
Limpieza urbana y conexas	0,23	0,60	0,40	1
Actividades asociativas	0,30	0,62	0,38	1
Actividades recreativas y deportivas	0,30	0,62	0,38	1
Servicios personales	0,29	0,61	0,38	1

**Fuente:** Resultados de la investigación, 2014.

La función discriminante normatizada muestra que la variable importante para discriminar grupos de quien posee mayor propensión a exportar es impuesta sobre el nivel de impuesto de renta y contribución.

En este sentido, cuanto menor sea la cantidad cargada para los impuestos, mayor la cantidad exportada por empresas con participación extranjera porque esta variable discrimina a favor de la propensión a exportar por encima de la media. Este hallazgo puede ser el resultado del crecimiento de la presión fiscal sobre las empresas. La carga de los impuestos, tasas y contribuciones impuestas en la generación de riqueza de las mayores empresas en actividad en el país (extranjeras o no) se aproxima a un 50%.

Este valor es muy alto y sólo puede compararse con países como Japón y Alemania (los países ricos, donde la carga tributaria sólo aumentó tras el enriquecimiento de la sociedad).

Por el contrario, la cantidad de inversión extranjera directa no tiene ninguna relación sobre la distinción entre los grupos, lo que sugiere que su cantidad no está relacionada con el crecimiento de las cantidades exportadas, que puede ser una consecuencia de la destacada participación del sector de servicios en el flujo total de IED en los años 90 y, también, por el hecho de las filiales extranjeras se dirigen hacia Brasil con el fin de, principalmente, atender al mercado interno.

El Brasil, en la década del 90, ha fortalecido su posición de liderazgo en el ranking de los países en desarrollo como una importante fuente de atracción de IED. Sin embargo, si este tipo de contribución confirma inversión para mejorar al brasileño exportación de rendimiento. Además, es importante señalar que fueron las empresas extranjeras que promovió el importador

ajuste en lugar de firmas nacionales. Esto puede verse cuando examinas las actividades económicas con participación extranjera.

Las empresas con participación mayoritaria fueron los más aumentan sus importaciones cuando comparando los datos del censo de capitales extranjeros realizado para el Brasil en 1995 y 2000.

De hecho, durante este período, los cambios relevantes se produjeron debido a la apertura, estabilización, recuperación y posteriormente la devaluación cambiaria, y fueron las empresas extranjeras que expandió las compras en el extranjero de partes, piezas y componentes, así como productos finales para complementar las líneas de productos producían internamente.

Además, mientras que el arancel de importación de estas empresas pasada por los cambios descritos anteriormente; en el lado de las exportaciones, los productos primarios seguían siendo muy importantes como elementos que los productos de mayor contenido tecnológico.

En cuanto a estrategia transnacional, los resultados muestran que los sectores de alimentos y bebidas; minería; siderurgia y metalurgia; pulpa y papel y el humo tenían comportamientos orientados a la exportación con la importación bajo dirección.

Este hecho sugiere que las inversiones en estos sectores pueden ser clasificadas como recurso típico busca. Es interesante notar que excepto minería (extracción de minerales no metálicos principalmente) y alimentos y bebidas, ha habido poco crecimiento y, o, disminución en el *stock* de IED dirigida a estos sectores, cuando se analiza los censos de 1995 y 2000.

Además, como era de se esperar, señala que las ventas hacia el mercado externo fueron significativas y en algunos casos, como los sectores de alimentos y bebidas, minería y pulpa y papel superaban así los destinados al mercado interno. Ramas que desarrollan actividades relacionadas principalmente con servicios no transables típicamente tienen llamado mercado buscando estrategias y se caracterizan por baja propensión a la exportación e importación.

Los sectores que forman parte de esta estrategia son el tipo de comercio por menor; venta por mayor y comercio; construcción; higiene, productos de limpieza y cosméticos; material de construcción; servicios de transporte; varios servicios y los servicios públicos.

Las ventas de todos los sectores antes mencionados están destinadas casi exclusivamente al mercado nacional. Este tipo de estrategia implica pequeño intercambio de mercancías, ya sea en el mercado regional, está fuera de la región, como se presenta bajas propensiones a la



exportación e importación. Cabe destacar que estos sectores están típicamente orientados al mercado interno, que reciben grandes cantidades de IED.

Analizando la variable *stock* de inversión extranjera directa, en los dos períodos, en el cual se realizaron censos de capitales extranjeros, puedes ver estos resultados. El sector minorista y servicios públicos se destacó entre los que recibieron más IED. Durante el período analizado, hubo crecimiento de 481.81% para el primero y 2757.07% para el segundo. Los sectores restantes también mostraron un crecimiento significativo, alcanzando una media de casi el 150%.

En cuanto a las tendencias a la exportación e importación, este estudio corrobora los resultados contenidos en IEDI (2013), en la que los sectores con mayor capacidad exportadora o un alto volumen de comercio son que los menos han recibido flujos de IED. Por otro lado, los sectores con baja expresión de las exportaciones o las importaciones y el déficit son los sectores que han recibido el mayor volumen de flujos de inversión. En términos de equilibrio externo, este comportamiento se vuelve preocupante porque los sectores de mayor destino de flujos de IED no tienen ninguna relación con las mayores ventas al exterior.

El análisis discriminante pone de manifiesto que la variable importante para discriminar entre los grupos examinados, impuesto sobre la renta y contribución. Por el contrario, el volumen de IED no tiene alguna relación en la distinción entre los grupos, lo que sugiere que su cantidad no está relacionada con grandes cantidades exportadas. Este resultado confirma el análisis razonado de las propensiones a la exportación e importación, que plantea dudas sobre la eficacia de la política de atracción del IED de Brasil, en el contexto económico actual.

Sin embargo, cabe destacar que no es suficiente poner obstáculos a la entrada de este tipo de inversión debido a su baja contribución directa al crecimiento de las exportaciones, especialmente si se asocian con la creación de nuevas ventajas competitivas y proyectos de exportación y creciente capacidad productiva. Por lo tanto, el gobierno debe adoptar políticas que redirección en el flujo de inversión extranjera directa en sectores con mayor participación en el comercio exterior y contribuir eficazmente al superávit de la balanza comercial.

### **9.3 – La IED y los niveles de empleo en Brasil**

La expansión del pasivo externo de la economía brasileña que implica un alto flujo de requisito de remesas de utilidades y dividendos en la cuenta corriente de la balanza de pagos, sin tener en cuenta para el ingreso de divisas para financiarlo es algo a ser mencionado.

El aumento de estos envíos puede ser explicado principalmente por el aumento de los flujos de inversión y las medidas de desregulación en el área (Ley 9249/95 y medida provisional número 1602), sin ignorar otros factores que también son importantes como crisis de confianza en la economía interna y los choques externos que ocurrieron durante el periodo.

En cuanto a estrategia transnacional los resultados muestran que los sectores de alimentos y bebidas; minería; siderurgia y metalurgia; pulpa y papel y el humo tenían comportamientos orientados hacia a la exportación.

Este resultado sugiere que estos sectores pueden ser clasificados típicamente como buscadores de recursos. Curiosamente, cuando se observa los censos 1995 y 2012 que, excepto minería (principalmente extracción mineral no metálica), alimentos y bebidas, hubo un pequeño, o incluso una disminución en el *stock* de IED dirigida a estos sectores. Industrias, como la fabricación de acero y metalurgia, pulpa y papel, por *e.g.*, tenían amplias márgenes de variación en el volumen de IED aplicado.

Por lo tanto, no es sorprendente, que existan altas tasas de crecimiento en las ventas hacia el mercado externo y, en algunos casos, como la comida y los sectores de bebidas, minería y pulpa y papel, esas tasas eran muy por encima de aquellas destinadas al mercado interno. Las ramas de las transnacionales que desarrollan actividades relacionadas principalmente con servicios no transables típicamente tienen llamado mercado buscando estrategias y se caracterizan por baja propensión a la exportación e importación.

Multidomésticas empresas que operan en los sectores de comercio por menor; venta por mayor y comercio exterior; construcción; higiene, productos de limpieza y cosméticos; material de construcción; servicios de transporte; varios servicios y los servicios públicos suelen adoptar a este tipo de estrategia.

Con respecto al patrimonio, la internacionalización consistió en la transferencia de propiedad de las empresas nacionales a los inversionistas extranjeros sin contribución proporcional en importantes inversiones de empresas brasileñas en el exterior. Además, también hubo una contraparte en la generación de ingresos adicionales por exportación que se han concentrado en los sectores de bienes no comercializables o en los sectores de bienes industriales para el mercado interno.

En este sentido, los flujos de IED no han tido, directamente, aumentos en la capacidad de producción y exportación de la economía, cuando se trata, de más de una transferencia de activos en el proceso. Así, un resultado claro de internacionalización ha sido el crecimiento de la participación extranjera en la industria brasileña y actividades de servicios, antes nacional controlada por capital, ya sea público o privado, sin la ocurrencia de cambios significativos en la capacidad instalada nacional y sin crecimiento en las ventas al exterior.

En términos comparativos internacionales, los problemas antes mencionados implican diferencias marcadas en el proceso de internacionalización de la economía brasileña en relación con, por *e.g.*, países como China. Este proceso de inversión extranjera directa en Brasil no ha dado lugar a una mayor participación de empresas radicadas en el país y ninguno de sus productos en el comercio mundial.

Sin embargo, los pasivos externos aumentaron considerablemente en la economía y la importancia de la economía brasileña como un consumidor de bienes intermedios producidos en otros países.

Apesar de esta ineficacia en cuanto a la generación de divisas, es importante señalar que, en algunos casos, la IED también tuvo un impacto positivo en la economía brasileña. La industria de las telecomunicaciones es un caso importante. Enormes deficiencias tecnológicas fueron eliminadas, con una mejoría significativa de la productividad y calidad de los servicios prestados, pero este es un caso aislado.

En China, la IED ha jugado un papel importante, así como en Brasil, y fue dirigida casi en su totalidad a la construcción de nuevos activos y la adquisición de bienes nacionales. Además, la parte más importante de la producción de las filiales extranjeras en el país está destinada a los mercados extranjeros, contrariamente a lo que ocurre en Brasil.

Para la política económica brasileña a la atracción de inversión extranjera, aunando esfuerzos para la formulación de medidas de política que permita que estas inversiones tienen un impacto deseado en la economía nacional, constituye fundamento básico en la formulación de mediano y largo plazo sobre la IED.

Por consiguiente, debe ser considerado una política de inversión extranjera de manera integrada a las políticas industriales y de comercio exterior. Por lo tanto, Brasil debe preparar, como han hecho otros países emergentes, para capacitar a sí mismo como destino de inversiones orientadas a la producción para abastecer los mercados mundiales, sin excluir, por supuesto, la atracción representada por los mercados locales y regionales.

Es muy importante para Brasil buscar alternativas y, en este sentido, hay muchas economías emergentes que proporcionan importantes *e.g.* de lo que se debe hacer. Han establecido políticas de atracción y, en segundo momento, es extremadamente importante que el valor agregado generado y el dinamismo tecnológico y productivo que las inversiones son capaces de generar internamente debe ser cristalizado en la economía.

En la mayoría de estos *e.g.* exitosos, medidas complementarias en las áreas de educación, formación y recursos humanos; reducción de la burocracia y agilidad en la importación y exportación de flujos; incentivos de crédito para la exportación; provisión de infraestructura adecuada; becas e incentivos para el desarrollo y aplicación de tecnologías; y, finalmente, incentivos fiscales, que normalmente han fijado fecha final y, al igual que en muchos casos, se definen en la disminución de base con el tiempo pueden ser citados como vectores de atracción y estímulo de crecimiento económico vía IED.

Es cierto que no es conclusivo, por lo expuesto, que el reciente ciclo de IED no ha contribuido a ampliar las exportaciones brasileñas. Pero resulta evidente que una política de tipo de cambio contra el favoritismo de inversiones orientada a las exportaciones, que fue adoptado en el período de 1994 a 1999, y la ausencia de una política de atracción de inversiones orientadas al desarrollo de sectores seleccionados juiciosamente como el objetivo estratégico para fortalecer el comercio exterior (además de objetivos como la diversificación industrial y desarrollo tecnológico) ha dejado como resultado el empeoramiento del desequilibrio externo del país.

Es importante señalar, sin embargo, que fueron las empresas extranjeras que promovieron el ajuste y el importador de las empresas nacionales. Esto puede verse cuando se examina las actividades económicas con participación extranjera. Las empresas con participación mayoritaria fueron las que más aumentaron sus importaciones cuando comparado con los datos del censo de capitales extranjeros realizado para el Brasil en 1995 y 2012.

De hecho, durante este período, en el cual los cambios relevantes ocurrieron debido a la apertura de la economía, la política de estabilización, valoración, la devaluación cambiaria, y, posteriormente, la crisis económica de EE.UU fueron las empresas extranjeras que expandieron las compras en el extranjero de partes, piezas y componentes, así como productos finales para complementar las líneas de productos producidas internamente.

Además, mientras que el arancel de importación de estas empresas ha pasado a través de los cambios descritos, en el lado de las exportaciones, productos primarios permanecieron como elementos de mayor importancia en relación a los productos de contenido tecnológico.

En este contexto, se observó que las empresas transnacionales, instaladas aquí, poco contribuyeron a la inserción de la economía brasileña en el mundo globalizado de exportaciones intensivas en conocimiento tecnológico.

Por lo tanto, la expansión de Brasil en exportaciones está en función de la penetración en los mercados de terceros y, no exactamente, porque desarrollaron importantes avances adicionales en los mercados de los países. En materia de empleo, la industria extractiva aumentó su media de empleos durante el período de análisis, mostrando un crecimiento total de 11,78%. Por el contrario, la industria manufacturera se redujo considerablemente a la cantidad media de puestos de trabajo, lo que significó una caída de casi el 3%.

Los subsectores de fabricación de coque, petróleo, combustible nuclear y alcohol (-97,34%) y fabricación de productos de tabaco (35,42%) y fabricación de maquinaria y equipo (-26,26%) fueron los principales responsables de esta reducción. El sector servicios tuvo comportamiento diferenciado del sector industrial. Como se ha señalado a lo largo de la década de los 90, este sector recibió enormes cantidades de IED y este aumento fue conectado, en general, a la generación de más puestos de trabajo. Entre 1995 y 2012, la cantidad media de empleos aumentó un 142,94%.

Los subsectores electricidad, gas y agua caliente; correos y telecomunicaciones y servicios personales destacaron como aquellos que más han contribuido al resultado observado. En términos reales, se observó que la suma total de los salarios, remuneración y retiros (SRR) para la industria aumentaron durante el periodo de análisis. Este incremento ascendió a poco más de 21%, y la industria manufacturera, con un crecimiento de casi el 29%, fue el principal responsable del resultado obtenido en la SRR para la industria en general.

A pesar de estos aumentos, cabe señalar que el análisis se realiza teniendo en cuenta ambos conjuntos de las empresas, nacionales y las extranjeras. En este sentido, la contribución real de la IED a la generación de ingresos se deteriora.

Es importante señalar que, aunque el empleo se ha incrementado en el sector servicios, el SRR há disminuido de forma bastante expresiva en ese sector. En 1996 el medio total para el sector general fue 6,75 salarios mínimos, en el año 2012, esa cifra se reduce a 5,6 salarios mínimos, que representa una caída de -17.04%. Para todos los subsectores analizados se observó comportamiento equivalente. Servicios industriales de utilidad pública y el subsector de comercio fueron los que contribuyeron más, con disminuciones del 21,38% y 16,28% respectivamente.

Teniendo en cuenta sólo las inversiones industriales, ha sido que la apertura económica ha aumentado la competencia, que se tradujo en la introducción de nuevas tecnologías y nuevas formas de organización, cuyo principal objetivo era aumentar la productividad.

Del mismo modo, la apertura ha reducido el precio de bienes de capital (actuales diseños presentan bajos coeficientes de capital y de empleo y los coeficientes de importación alta y el aumento de la sub-contrataciones conduce a cambios en la composición del aumento en la demanda de equipos y componentes importados) que condujo a un reemplazo de trabajo para el capital en el proceso productivo.

El resultado fue un aumento en la generación de empleo estancada durante el período analizado. Sin embargo, la búsqueda más grande para la productividad con nuevas tecnologías condujo a un pequeño aumento en la SRR en la industria, exigiendo una mayor calificación.

El número total de empresas en el sector industrial se expandió a 24,86%, 27,65% de este crecimiento que se realizaron en la industria extractiva. Las tasas de crecimiento principal se observaron en los sectores de extracción de petróleo y servicios relacionados, 333,33% y extracción de carbón, con un 60%. La industria manufacturera, contribuyó a su vez, una subida de 24,80%, donde el sector del reciclaje se destacó con una tasa de más del 300%.

Por el contrario, algunos sectores tuvieron caídas en el número de empresas. Pueden citarse como *e.g.*, la extracción de los sectores de minerales metálicos (-39,54%) y fabricación de coque, petróleo refinado, preparación de la producción nuclear de combustibles y el etanol (-24,89%) y, por último, la fabricación de equipos de maquinaria y equipo de oficina (-19,07%).

Estos resultados pueden estar indicando una mayor concentración industrial donde caídas y una mayor descentralización donde se han producido aumentos en el número de empresas, especialmente en aquellos sectores en que el aumento en el número de empresas fue expresivo, como las industrias de extracción de petróleo y servicios relacionados y reciclaje.

El variable personal ocupado creció 10,42% en el periodo de 2006 a 2012. Este crecimiento fue liderado por sectores como la extracción de petróleo y servicios relacionados (411,50%) y reciclaje (209,86%). A pesar de la expansión de 10,42% del empleo total, algunos sectores muy afectados con una disminución significativa en el número de empleados. Extracción de minerales metálicos; fabricación de productos de tabaco; fabricación de productos textiles; fabricación de coque, petróleo refinado, preparación y producción de alcohol carburante; fabricación de equipos electrónicos y electrodomésticos y equipos de comunicación y fabricación y montaje de vehículos automotores, remolques y carrocerías fueron los sectores

más afectados. Cuadro 4.3 ilustra el comportamiento de los salarios y otros retiros de remuneración (SRR) para los sectores de la industria en el período objeto de examen.

## **10 – Conclusiones**

La internacionalización de la economía mundial refleja un mayor incremento en las transacciones financieras y así como de los flujos de inversión directa española en Brasil que

implica en una importante fuente de innovación tecnológica para el aumento de la capacidad la producción de Brasil. Sin embargo, para que este escenario se materialice, el país receptor (Brasil) debe seguir algunas reglas que son de suma importancia para que la IED española genere efectos positivos en su economía. Entre ellas, una carga tributaria menos costosa y la mejora de la infraestructura pueden constituir condiciones básicas para la supervivencia de cualquier inversión española.

Cabe señalar también que la mayoría de la mitad de las entradas de IED, después de la mitad de los 90, fueron resultado de las políticas de privatización y desregulación, que afectaron principalmente a la industria de servicios. Sobre todo después de 1995, cuando la IED ganó mayor expresividad, la participación de los sectores industriales fue relativamente modesta. Este resultado se ha debido al régimen de crecimiento adoptado en toda esa década y en la década siguiente, que ha dado prioridad a la estabilidad y no al desarrollo; sostenido por las herramientas de política de valorización cambial, liberalización del comercio, reducción del papel del Estado y casi la eliminación de las restricciones a la entrada de capital extranjero español.

***i) Verificar que la integración de España a la Comunidad Económica Europea (CEE), en 1986, fue un paso decisivo para la expansión de la IED española hacia el exterior.***

La democratización de España permitió al país ser admitido en la Organización del Tratado del Atlántico Norte (1982) y en la Comunidad Económica Europea (1986). Estos dos acontecimientos fueron fundamentales en el plan económico-político e internacional. En primer lugar, España ha asegurado un lugar prominente en la mesa de las negociaciones internacionales, junto con los principales países desarrollados. En segundo lugar, la entrada en el Mercado Común Europeo ha permitido el acceso a grandes fuentes de financiación a largo plazo para la ejecución de proyectos de desarrollo económico. Por otra parte, a partir de esa fecha, España comenzó a exportar sus productos sin impuestos de importación de la Comunidad Europea, el segundo mercado más grande en consumo del mundo.

El comienzo de la década de 1980 abrió el camino para la inflexión que se darían en la década siguiente. Después del retorno a la democracia y la recuperación económica relativa, la periferia occidental fue incorporada, como Grecia, en 1981 y Portugal y España en 1986, que integraron el marco comunitario, tratando de mantener el sesgo edificante. En ese momento hubo una preocupación por la reducción de las disparidades en estas zonas marginales en



relación al centro. La adhesión de Grecia, España y Portugal ya era el presagio de cambio en el proceso de integración mediante la ampliación y adaptación de las iniciativas comunitarias a la política económica mundial.

Con la adhesión de España en la CEE (en 1986) y la creación del Mercado Único Europeo (MUE), el Tratado de la UE, la economía española se ha liberalizado y desregulada, comenzando el proceso de privatización de sus empresas. Sin embargo, su mayor dinamismo se produjo en la década de 1990 en los sectores de telecomunicaciones, energía (electricidad, petróleo y gas) y la banca. Una de las preocupaciones centrales de las autoridades españolas en el proceso de privatización fue formar un núcleo duro nacional, cuyo objetivo era mantener el control en el país de los sectores estratégicos de la economía, con la participación de los principales grupos bancarios y de las grandes empresas privatizadas de infraestructura, que formaron las redes empresariales, con los principales grupos bancarios para la adquisición y la articulación de intereses en varias empresas no financieras en España.

La formación de núcleos o centros de decisión empresariales se llevó a cabo en dos etapas. La primera (1993-1999), después de la privatización, como parte de una estrategia de defensa de la competencia nacional que estuvo marcada por alianzas intraempresariales, lo que resulta en un mercado bancario altamente concentrado. Esta concentración que se consolidó en 1999, en torno a tres bancos privados - Banco Santander, Banco Central Hispano (BCH) y el Banco Bilbao Vizcaya (BBV) - y dos cajas de ahorros - La Caixa y Caja Madrid.

El segundo momento se produjo una mayor privatización y los movimientos de las alianzas dentro de la empresa (estrategia agresiva), desde 2000, se centra en el sector bancario y la infraestructura [de electricidad, gas natural, petróleo y telecomunicaciones, que también dió lugar a la concentración de estos mercados], dirigido a la creación de grupos financieros de alcance y de referencia a nivel mundial en las entidades de la zona euro.

En la década de 1990, la obligación de cumplir con la legislación de la UE y los avances tecnológicos destinados a aumentar la eficacia de las estructuras económicas, particularmente monopólicas, promovió la desregulación y la liberalización del sector de las telecomunicaciones y la energía (electricidad y gas-petróleo). La desregulación y la liberalización en estos sectores pueden estar justificadas por la necesidad de articular los mercados nacionales, como complemento necesario para consolidarlos.

Junto a la liberalización, como parte del programa de modernización (reestructuración) de 1996 se produjo la privatización de las empresas públicas españolas.

El Plan de Modernización de 1996 o la nueva política para las empresas públicas de España, fue un ambicioso proyecto del gobierno para modernizar las empresas controladas por el Estado, con el fin de garantizar la viabilidad futura de este sector y, en consecuencia, preservar el empleo, siguiendo los siguientes principios: (A) separar la gestión y la propiedad de las empresas públicas, para mejorar las operaciones de reestructuración y privatización; (B) llevar a cabo la modernización de la transparencia, compromiso que ha dado lugar a la creación de un organismo para evaluar la equidad y la transparencia de la privatización (Consejo Consultivo de Privatizaciones - CCP); y (C) dar preferencia entre las propuestas de financiación aceptables, las que generaría inversiones y preservarían los empleos.

El programa de modernización también ha previsto la transferencia de empresas públicas al sector privado tan pronto como sea posible. La nueva estrategia reconoce la gran disparidad, tanto desde el punto de vista de su situación financiera como del entorno competitivo entre las empresas públicas. Por lo tanto, se agruparon en cuatro categorías para establecer una agenda, calendario y un enfoque específico.

El proceso de privatización (no obligatoria) de las empresas públicas españolas fue gradual y se produjo a través de la venta directa o la oferta pública de acciones (OPA).

Para las empresas españolas, las reformas estructurales del sector que se han realizado en España resultaron en el aumento de beneficios de la propiedad [y beneficios de la internalización].

Los aspectos más importantes para el sector empresarial eran los propios aspectos del negocio (como tecnología, experiencia, capacidad de gestión y la formación del personal), la posición del sector en el mercado (participación, calidad de productos y servicios y de imagen) y la respuesta competitiva (proyección internacional).

Los cambios observados en el sector de la telefonía, la energía y el sistema financiero resultante de la desregulación y la liberalización de estos mercados - a pesar de que la liberalización en estos sectores no fuera simultánea - tenían las siguientes características comunes: la necesidad de aumentar de tamaño para operar en un mercado cada vez competitivo; liberalización; importante presencia del sector público; mercados maduros (que disminuyeron las posibilidades de alta rentabilidad); modernización del sector (para el desarrollo tecnológico); y la sofisticación de la demanda, de la oferta y de la interconexión y, por otro lado, con otras actividades (como en el caso de teléfono y electricidad), lo que resultó en mercados altamente concentrados.

Por otra parte, con la entrada en la CEE, España fue uno de los países que se han beneficiado de los fondos comunitarios. Entre 1989-2006, el Reino de España ha recibido un total de € 108.098 mil millones (a precios de 2000) en la ayuda comunitaria de los Fondos Estructurales y del Fondo de Cohesión.

De este total, € 63.342 mil millones se destinaron a la financiación de infraestructuras, € 35.535 mil millones a la formación de capital humano y de € 19.892 mil millones de ayudas a las empresas, a la financiación de las inversiones productivas, para mantener o crear puestos de trabajo, los proyectos de desarrollo local y ayudas a pequeñas y medianas empresas (PYMES), con los planes Delors I (1989-1993), Delors II (1994-1999) y la Agenda 2000 (2000-2006).

Además de otros programas españoles para apoyar la promoción de las inversiones directas en el extranjero, las empresas españolas tienen, por ejemplo, los fondos del Instituto de Crédito Oficial (ICO) y del Centro para el Desarrollo Tecnológico Industrial (CDTI), el Seguro de póliza Inversiones en el Exterior (gestionado por CESCE, una corporación subsidiaria gestionada en gran parte por el Estado y por los principales bancos y compañías de seguros de España) y los programas y líneas de apoyo del Instituto Español de Comercio Exterior (ICEX) - agencia pública, la Secretaría de Estado de Comercio, dependiente del Ministerio de Industria, Tecnología y Comercio (MITC) de España.

Hubo una coincidencia en los cambios estructurales en España y Brasil, que, respectivamente, se han dotado del tejido empresarial español de las capacidades de internacionalización y oportunidades de compra de activos en Brasil. Estos cambios también coincidieron con las reformas que el presidente Fernando Henrique promovió en Brasil, favoreciendo la entrada de la inversión extranjera directa española en el país. Entre 1995-2000, el *stock* acumulado de IED de España en Brasil aumentó de US\$ 251 millones de dólares a US\$ 12,2 mil millones.

A partir de la década de 2000, las empresas españolas han iniciado una segunda fase de internacionalización, buscando oportunidades más allá de Brasil, en particular en la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE) y en los países asiáticos. Una globalización acelerada de multilaterales, se han convertido en multinacional.

El enfoque de las empresas españolas en Brasil no estaba en el corto plazo. Poco después de la crisis argentina de 2001 y mundial de 2008-2009, la visión de largo plazo se manifiesta cuando un gran número de empresas estadounidenses y europeas han abandonado la región y multilaterales desafiaron la tormenta y se establecieron en el norte del continente en busca de

mayores oportunidades de inversión, tales como Banco Bilbao y Vizcaya Argentaria (BBVA), por ejemplo, que llevaron a cabo nuevas operaciones en Estados Unidos, México y Colombia.

Las claves para el éxito de la globalización de las empresas españolas Latina han sido muchas, pero el más importante fue la capacidad de adaptación de las plataformas tecnológicas de las empresas, los procesos de desarrollo de negocios y el sistema de riesgos, así como los recursos humanos y los conocimientos adquiridos por empresas sobre el funcionamiento de los mercados de renta media y la capacidad de transferir y adaptar este conocimiento para el contexto brasileño, siendo altamente innovador, exportando no sólo capital financiero [la IED española], sino también los procesos de gestión, gestión de riesgos o modelos de negocio no sólo en Brasil así como en toda la región.

En Brasil, en la década de 1990, ha establecido un nuevo punto de inflexión en la política y la economía del país. Al asumir el cargo en 1990, Fernando Collor de Mello anunció su proyecto liberal para modernizar la economía, siguiendo las directrices del Consenso de Washington, poniendo en marcha el Plan Nuevo Brasil (conocido como Plano Collor), entre las medidas principales fueron la extinción de varias empresas y la regulación del Plan Nacional de Privatización.

Con el nuevo plan, las finanzas públicas fueron equilibradas y las reservas de divisas han aumentado. Sin embargo, Brasil cayó en una profunda recesión y, en 1991, fue ejecutado nuevo plan (el Plan Collor II) en un intento de estabilizar la inflación, las finanzas públicas, privatizar la economía y modernizar el parque industrial. Este plan también fracasó. Fue el Plan Real (1994) que desempeñó un papel importante en la estabilización macroeconómica de Brasil.

La implementación del Plan Real, basado en el ancla cambiaria, fue posible por el flujo de recursos que recuperó las reservas nacionales, que surge de la política monetaria en 1994 (intercambio de la deuda externa), que favoreció la afluencia de inversiones extranjeras españolas, atraídos por las altas tasas interés.

El control de la inflación y las reformas posteriores también se han convertido en conducentes a la realización de nuevas inversiones productivas desde España. Las ETN españolas asignaron nuevos recursos para ampliar y modernizar sus operaciones e inició nuevas actividades en Brasil.

La estabilización monetaria también abrió la posibilidad de la recuperación de un mercado de gran consumo. Con la estabilización, para abordar el desequilibrio en el sector público, las deudas estatales se renegociaron y había una competencia fiscal real para atraer la

inversión extranjera española, con estados brasileños que ofrecían exenciones de impuestos a las empresas españolas y extranjeras.

Después del Plan Real se ideó e implementó el Plan Director en 1995 (gobierno de Fernando Henrique), que refleja la profundización de las ideas neoliberales en Brasil, cuando entonces había una profunda directiva de reestructuración de la producción en la economía.

La reconstrucción del Estado implicaba en: a) delimitación de su tamaño, la desregulación, la recuperación de la gobernanza (reforma administrativa) y el aumento de la gobernanza (reforma política); b) la intervención en el funcionamiento del mercado; c) la superación de la crisis y la burocracia fiscal, así como una redefinición de las formas de intervención económica y social; d) la legitimidad e idoneidad de las instituciones políticas para mediar intereses. Con el Plan Director, ocurre una intensificación de privatizaciones en Brasil con capital español y norte americano.

Durante los gobiernos de Fernando Henrique han sido profundizadas reformas estatales iniciadas bajo el gobierno del presidente Collor de Mello: acabar con el monopolio estatal de las telecomunicaciones y los sectores de petróleo; cambiar el tratamiento a los capitales extranjeros (mediante enmiendas y leyes constitucionales); reorganización del sistema financiero, la reforma de la Seguridad Social, aunque parciales; renegociación de las deudas de los estados; la aprobación de la Ley de Responsabilidad Fiscal (LRF); ajuste fiscal en el segundo momento; creación de organismos reguladores de los servicios públicos; y la creación del sistema de metas de inflación. Todo esto contribuyó para el aumento de las entradas de IED españolas en Brasil.

Las entradas de IED españolas en Brasil fueron favorecidas indirectamente por la estabilidad económica (como resultado del Plan Real), político y social. Directamente, debido a la reducción de la regulación de la inversión privada, la integración regional (MERCOSUR) - que aumentó el tamaño de los mercados - en la política de fusiones y adquisiciones y de privatización.

Además de las iniciativas de expansión del mercado (con el MERCOSUR) y las nuevas oportunidades de inversión en sectores específicos, como los servicios privatizados que renovaron el interés de los inversionistas españolas en Brasil, la IED española procedente también se vio favorecida con el aumento de la seguridad jurídica y la industria automotriz. En este último, debido al MERCOSUR. En parte por el compromiso de Brasil y Argentina para contrarrestar el comercio de automóviles entre ellos, lo que obligó a las compañías a manteneren sus plantas industriales de vehículos y partes (como Volkswagen, Ford, Fiat, etc.) en ambos países.

El logro de las oportunidades de inversión española creadas por la restauración de la estabilidad macroeconómica, los cambios políticos (eliminación de las restricciones al capital extranjero, la privatización y la liberalización del comercio) y la expansión del mercado eran posibles debido a los cambios institucionales y legales.

En este sentido, en relación con la privatización, la adopción de normas internacionales para las instituciones de servicios públicos, de manera gradual, por los organismos reguladores que fueron creados para establecer una garantía institucional a los cambios de las directrices de política. En cuanto a la propiedad intelectual, para proteger las marcas y las patentes, se adoptó el Convenio de París para la Protección de la Propiedad Intelectual.

Hay que añadir que el segundo mandato de Fernando Henrique giró básicamente en torno a la política de metas de inflación, los acuerdos con el FMI y las metas de *superávit* primario. Para asegurar la rentabilidad en dólares de las empresas españolas que absorbieron las empresas de servicios públicos, como en los sectores de la electricidad y el teléfono, se estableció que las tarifas serían ajustadas según los criterios que se acercaban al índice IGP, que siguió más de cerca el dólar.

El gobierno de Lula fue el cambio y la continuidad: los cambios en la diplomacia y la economía, pero el mantenimiento de la política financiera.

En cuanto a la diplomacia, el principal cambio fue la ruptura con la alineación automática de la política con los Estados Unidos y la reanudación de la tradición política exterior independiente sintetizada por San Tiago Dantas en la década de 1960, destacando la necesidad de la integración regional - organizando, en la Organización Mundial del Comercio (OMC), el Grupo de los 20, para implementar el programa independiente y liderando el MERCOSUR, en respuesta a la iniciativa estadounidense para la creación de la región de Libre Comercio de las Américas (ALCA), que ha dado lugar a la creación de la Comunidad Naciones Suramericanas en 2004 - y comenzar la profundización de las relaciones con otros países, como China, Rusia y la India, entre otros.

Quanto a la economía, el gobierno de Lula suspendió el proceso de privatización; el Banco Nacional de Desarrollo Económico y Social (BNDES) ha dejado de financiar adquisiciones de empresas estatales españolas (y también extranjeras) pasando a la financiación de las inversiones de las empresas nacionales. Ha recuperado algo del poder que se habían entregado a las agencias reguladoras para el Ministerio de Minas y Energía en el sector energético y estimulado la producción nacional de petróleo.

En contradicción con la política exterior independiente y de cambios en la economía, a nivel nacional, durante la administración de Antonio Palocci quedó la gestión financiera subordinada al FMI y, junto con el BCB, el trabajo continuó y los acuerdos se firmaron y se renovaron con el FMI acerca de las reformas microeconómicas - que eran favorables para las inversiones españolas en Brasil.

Por estas razones, se observa que, mientras que España fue a la condición de exportador neto de capitales a mediados de la década de 1990, Brasil se ha convertido cada vez más atractivo para el capital extranjero y el socio estratégico de España, teniendo en cuenta que combinada con las reformas estructurales y la liberalización que se realizaron en España derivadas de su pertenencia a la UE, que fueron produciendo los beneficios de la propiedad y de la internalización de sus empresas, en Brasil, las reformas políticas y económicas, inspirado en el Consenso de Washington, crearon ventajas de localización en el país que fueron aprovechadas por los empresarios españoles.

En cuanto a las relaciones hispano-brasileña en el período analizado, se concluye que la IED española en Brasil se ha convertido en vectores de cambios tanto en el bajo perfil de estas relaciones como en la instrumentalidad de ganancia - cuando la interacción entre los actores se han involucrados (gobiernos y empresas) en el proceso de intensificación y tenían un carácter marcadamente económico, al menos hasta 2004.

***ii) Determinar los factores que han estimulado la inversión extranjera directa (IED) española (es el segundo mayor inversor en Brasil) y su direccionamiento para Brasil en el periodo comprendido entre 1995-2006.***

Los resultados sugieren que los inversionistas españoles tienden a ser atraídos para los sectores más productivos y más cualificados de la actividad económica brasileña. Los sectores con menor nivel de rendimiento de los activos también pueden convertirse en el polo de atracción de los inversionistas españoles tratando de utilizar sus habilidades y conocimientos para tomar ventaja de la disponibilidad y utilización de activos de manera ineficiente. Además, los resultados confirman que los inversores españoles son reacios a las altas tasas de costo de capital.

La evidencia empírica encontrada en este estudio muestra que los inversores españoles son atraídos no sólo por los sectores más productivos y con mayores niveles de rendimiento en la economía brasileña, pero que dependiendo de la estrategia adoptada, pueden optar por

proyecto de inversiones en sectores con niveles más bajos de rendimiento, sino que ofrece un potencial de crecimiento y de mejora de los niveles de eficiencia conforme apunta en nivel de causalidad de Granger. Además, estos sectores pueden convertirse en tejido para inversores españoles que buscan industrias menos competitivas para invertir. El resultado indica que las empresas transnacionales (ETN) de España suelen ser atraídas por la oportunidad de competir en los sectores menos dinámicos y menos competitivos en Brasil.

De acuerdo a las varias variables que se evaluaron como atractivas como determinantes de la IED española en Brasil fueron, entonces, el de mercado con alta tasa de crecimiento y el tamaño del mismo, la estabilidad económica y los recursos naturales, así como otros factores que se consideraron factores determinantes de la baja atractividad de la inversión española directa, entre las que se destacan el costo del sistema de infraestructura y la disponibilidad de mano de obra calificada.

En este sentido, se puede inferir que las respuestas obtenidas con esta investigación, y teniendo en cuenta la formulación de la Teoría Ecléctica, esa potencial empresa española en el mercado brasileño tenderá a mantener sus inversiones en el país cuando sus ventajas respectivas pueden manifestarse con un punto de vista real, en relación con las ventajas específicas de localización, es decir, el determinante atractivo de IED española en la economía brasileña, lo que sumado a sus ventajas internalización de potencial inversionista efectivo, contribuye a mantener o elevar el respectivo mercado competitivo nacional e internacional.

Por lo tanto, la decisión de invertir en Brasil por una empresa española, se relaciona con el peso que se da para cada uno de los inversionistas potenciales tanto en los determinantes de atracción de IED en la economía brasileña puesto que los inversiones españoles son dirigidos a Brasil debido a ventajas de localización que permiten obtener ventajas específicas de propiedad de las empresas españolas que invierten en Brasil.

El papel que la inversión extranjera directa debe tener en el desarrollo económico nacional brasileño es de responsabilidad de las autoridades políticas, así, de acuerdo con este análisis, la formulación de políticas y promoción de iniciativas para fortalecer - y/o corrección - de los atractivos de la IED española en la economía brasileña para sectores y regiones de interés para la economía y la sociedad brasileña son fundamentales para lograr este objetivo estratégico.

*iii) Verificar se hubo coincidencia de intereses estatales para la salida, en España, y la entrada, en Brasil, de los flujos de IED española.*



La identificación progresiva entre los dos regímenes políticos, la existencia de experimentos similares en transición a democracia, compartidos puntos de vista sobre el papel de la integración como instrumento regional y beneficioso para la inserción en el mundo, la extraordinaria prosperidad económica española y reformas estructurales en Brasil permitieron las condiciones para las empresas españolas identificar en el mercado brasileño una oportunidad única de internacionalización. La suma de estos factores hizo posible, la superación por los dos países, de las características históricas de la introversión de su política exterior y sus tentaciones locales en el campo de la economía.

En resumen, la conjunción de estas tres creativas fuerzas poderosas activaron la instrumentalización de las relaciones bilaterales entre Brasil y España que han llegado a conocer un dinamismo nunca antes previsto.

El trinomio democratización-estabilidad-integración económica ha promovido el entendimiento mutuo entre sus élites políticas creando poderosos lazos económicos entre las dos economías que se han convertido en muy interdependientes así como un camino para mayor acercamiento cultural entre los dos pueblos. Ha sido esta nueva trayectoria el elemento fundamental para eliminar la indiferencia letárgica del pasado y ha permitido la radical transformación de las relaciones entre Brasil y España, que entró en una nueva fase en la que la irrelevancia finalmente fue reemplazado por una asociación estratégica privilegiada.

Esto se hizo posible por medio de la llegada de las volumosas inversiones españolas a mediados de los años 1990 que puso rápidamente a la vanguardia de este proceso de “*Aggiornamento*” de las relaciones bilaterales Brasil-España.

En ese momento, la economía ha superado a la política. Las inversiones españolas han iniciado un proceso ambicioso de *latino americanización* productiva, incluido Brasil en sus planes internacionalización. La entrada de IED española en Brasil ha dado un nuevo impulso a las relaciones bilaterales, que ahora están presididos desde 1996 por una dimensión predominantemente económica.

La economía se abrió así la puerta a la política y la cultura. Ambos países, que habían vivido hasta entonces prácticamente espalda con espalda habían comprendido el enorme potencial de esta relación privilegiada. Los inversionistas españoles fueron los principales agentes del salto cuántico de calidad de las relaciones bilaterales. Fueron ellos los que hicieron posible el paso del eje sentimental - que había caracterizado durante siglos los entendimientos

entre los dos países – para el nuevo eje fundamental, que ha permitido que España se convierta en nación amiga y cordial así como en socio estratégico con Brasil.

La profunda crisis económica y financiera que afecta actualmente a la España parece haber encarnado la victoria del hispanoamericanismo de Unamuno contra el europeísmo de Ortega y Gasset. Los problemas económicos de Europa muestra que Europa ya no es la única solución a una España con más del 20% de su población activa en paro, con los bancos y las empresas en situación de pre-bancarrotas, con una economía sin ninguna condición objetiva de nuevo que se presenta el a corto y medio plazo. España es Europa, pero no solamente Europa.

*iv) Determinar los sectores preferidos por la IED española en Brasil.*

Los sectores primario y secundario fueron los que ganaron mayor importancia de la inversión española en Brasil. La participación de la IED española por sectores en Brasil ha llegado a 18,18% en el sector primario, y las actividades de extracción de petróleo y las actividades relacionadas representaron el 33,57% del total.

Las inversiones españolas en estas actividades en el país han producido un aumento significativo en términos porcentuales, teniendo en cuenta que en 2000 la proporción era sólo el 0,6%.

El sector de la industria con la participación del 3,73% de la inversión de las empresas españolas en el *stock* de IED en Brasil, en la que destacaron la fabricación de productos de metal (17,72%), seguido de las actividades de preparación de cuero, fabricación de artefactos y calzados (15,03%) y metalurgia (9,08%), en relación a la inversión extranjera total en estas actividades.

El tercer sector, a su vez, en comparación con 2000, mostró una reducción de la participación sectorial de la IED española en Brasil de 3,88%, ganando importancia las inversiones españolas en actividades de educación, que representaron el 55,21% de las acciones de la inversión extranjera en las actividades educativas.

Se puede inferir que el cambio sectorial de la IED española se debió a la final del proceso de privatización en Brasil.

Los datos de Registro de las Inversiones Extranjeras en Brasil apunta que en estos tres sectores de actividad, menos las inversiones de naturaleza ETVE, representaron 65,6% de las inversiones netas por parte de empresas españolas en Brasil. Estas inversiones fueron seguidas

hacia la industria química, de construcción civil, edición, además de inversiones en otros servicios.

*v) Determinar si las políticas económicas de ambos los países favorecieron la salida, en España, y la entrada, en Brasil, de la IED española.*

El aislamiento internacional y el retraso tecnológico por cuenta de la dictadura franquista significó tardío proceso de internacionalización de las empresas españolas en comparación con otros países desarrollados. En los años 1980, el país y sus empresas han pasado por cambios profundos con el inicio de la liberalización económica en el país, incluyendo la desregulación, la privatización, el aumento de la competencia, el aumento exposición a las importaciones y la afluencia de inversiones extranjeras. Estos cambios han permitido a la intensificación del flujo de entrada y de salida de inversión extranjera directa en el país siendo, por lo tanto, el inicio del proceso sólido y sostenible de internacionalización económica de España.

Este proceso de internacionalización está compuesto por dos fases. En la primera, entre los años 1993 y 2000, la economía española, caracterizada tradicionalmente ser grande receptora de inversión extranjera directa, comenzó a invertir en el extranjero. Este proceso ha sido intensificado en 1997. Los flujos de inversión directa se dirigieron principalmente a América Latina. De este modo, España se trasladó a la condición de segundo mayor inversionista en la región, sólo por detrás de la Estados Unidos.

El segundo paso del proceso se inició en 2001 y se prolongará hasta el día de hoy. La división entre las dos fases es caracterizada por el impacto de la crisis asiática, rusa y argentina, lo que ha supuesto una reducción en los flujos de inversión extranjera directa a los países subdesarrollados, dado el alto riesgo y la incertidumbre al alrededor de estas economías. Los ataques terroristas del 11 de septiembre de 2001 en los EE.UU. contribuyó a que los flujos de inversión en las economías desarrolladas han tenido una evolución negativa, aunque en menor grado.

Una nueva ronda de inversión directa española comenzó en el año 2003. En este sentido, el destino de los flujos de IED española se destinó para economías europeas – especialmente para el Reino Unido - y Estados Unidos. La tasa de crecimiento en esta segunda fase de expansión no era tan elevada como la observada en la primera fase entre 1993 y 2000. Cabe señalar, sin embargo, que el volumen de inversión fue significativamente mayor que la registrada en el período de expansión anterior.

La IED española neta anual promedia en el extranjero - con descuento de las inversiones de las Entidades de Depósito de Valores Extranjero (ETVE) a los no residentes – era de € 13.125 mil millones de euros entre 1993 y 2000. En la segunda fase, entre 2001 y 2006, este promedio aumentó a € 26.833 mil millones de euros. Incluso en años con aflujo de IED española, al igual que en 2001 y 2008, las entradas IED en Brasil ha seguido en un nivel alto. De hecho, se trataba de unos 30 millones de euros en 2001 y 28 mil millones de euros en 2008. En este último caso, 22% de los fondos se destinó a los EE.UU. y 16% se destinó al Reino Unido.

Este cambio en la orientación de la inversión extranjera directa española en América Latina para los países de la UE-15 en esta segunda fase se explica por dos razones. En primer lugar, debido al acceso a los mercados de capital en condiciones favorables para la capacidad de compra de los activos corporativos de las empresas españolas. En segundo lugar, debido a la experiencia internacional en la primera fase. Las empresas e instituciones financieras españolas más dinámicas en esta segunda etapa tienen en gran medida, las mismas empresas que ya tenían inversiones en Brasil. Es innegable que la experiencia en Brasil puso estas empresas españolas en una posición de privilegio para la continuidad de su internacionalización tanto al nivel regional cuanto en el proceso de entrada a nuevos mercados.

Algunas multinacionales españolas ya tenían posición consolidada en Europa, como Ferrovial y Prosegur. Santander, Gas Natural y Endesa son las empresas que asignan grandes volúmenes de IED español a Europa.

Desde 1996 se observa el apoyo del gobierno español a las operaciones de negocio y la ejecución de proyectos en el extranjero. El objetivo de este soporte es reducir el costo de inversiones directas españolas en los diferentes mercados. Por lo tanto, se han establecido las medidas que se van a cubrir los riesgos políticos de estas operaciones, crear fondos parcialmente públicos para la inversión directa española y facilitar la concesión de crédito. Además de los instrumentos de seguridad y financiera, también hay una política informativa institucional.

El Gobierno tiene cinco instrumentos institucionales principales que facilitan el proceso burocrático de la inversión y de los impuestos. Son ellos: Los tratados para evitar la doble imposición: Acuerdos entre España y 45 países y una confederación con el fin de evitar la doble imposición sobre los individuos o residentes legales en uno o más países. Son aplicadas al IRPF o empresa o los activos de las empresas; Programa de Conversión de Deuda, se cancela una parte de la deuda de un Estado deudor con España, con el consentimiento del país deudor para que el uso de los recursos liberados sea en proyectos que pueden contribuir al desarrollo

económico y social del país deudor. Por lo tanto, los recursos liberados por la cancelación de parte de la deuda se utilizan para promover la inversión en el país deudor.

En el caso de la deuda privada, la deuda a España se convierte en un fondo para empresas españolas realicen inversiones en el país deudor; Acuerdos de promoción y protección recíproca de inversiones (APRIS): los tratados bilaterales de reciprocidad de inversiones destinadas a minimizar el riesgo políticos de los países a través del reconocimiento de obligaciones y garantías de inversiones cruzadas. El objetivo es garantizar un entorno estable, con la incertidumbre reducida de políticas y de inversión favorable para el extranjero. Participan de este acuerdo 55 países. Entre las medidas estipuladas por los tratados están: limitaciones de las causas de utilidad expropiaciones para la causa pública o de interés nacional y con sujeción al pago de indemnización, en moneda convertible, apropiada a las inversiones, permitido la libre transferencia de ingresos y otros pagos relacionados con las inversiones.

El gobierno dispone de cinco instrumentos institucionales que facilitan el proceso burocrático para la realización de la inversión y de la tributación española. Son ellos: Los programas de deducción de impuestos: Ley del Impuesto de empresas que da derecho a la empresa la práctica de 25% de deducción de la cuota íntegra de los gastos efectivamente en la creación de sucursales o establecimientos permanentes en en el extranjero, la participación o adquisición de empresas, la creación de filiales en el extranjero directamente en relación con las exportaciones de bienes y servicios o con la publicidad libre; El gobierno ofrece dos pólizas de seguro para procesos de internacionalización: CESCE (Compañía Española de Seguro de Crédito a la Exportación) que abarca cuatro tipos de riesgos, a saber, los riesgos políticos pueden afectar las inversiones directas españolas en el extranjero - relacionado con los derechos de propiedad, falta de transparencia (bloqueo remesas), rotura de compromisos de establecidos debido a guerras o revoluciones en las inversiones de los países receptores; y M.I.G.A. (*Multilateral Investment Guarantee Agency*) que ofrece garantías de inversiones y préstamos en términos políticos de riesgo y ayuda a los países en desarrollo para atraer la inversión privada española.

Para disfrutar de esta política la empresa debe pertenecer a una de las 22 industrias destacadas por programa y llevar a cabo la inversión en uno de los 139 países en desarrollo que son países miembros del M.I.G.A.

El gobierno español ofrece varias herramientas promoción financiera de la inserción externa española a través de las exportaciones y la inversión extranjera directa. Tales recursos

proviene principalmente del ICO (Instituto de Crédito Oficial) y COFIDES (Compañía Española de Financiación del Desarrollo) y en menor medida, el ICEX.

Estos instrumentos se aplicaron de acuerdo con la fase de la internacionalización de las empresas españolas.

En fase previa a la internacionalización, análisis y los estudios están disponibles “Línea de Financiación de Estudios de Factibilidad (FEV)” y el “Plan de Apoyo a los Proyectos de Inversiones (PAPI)”. Ambos incluyen empresas españolas que están comenzando su carrera en el extranjero y tiene como objetivo cubrir partes de los gastos para el estudio de la viabilidad el diseño y establecimiento costos, la expansión y la diversificación de las empresas españolas en el exterior.

En la fase de realización de las inversiones directas externas españolas, las empresas reciben apoyo de los demás programas públicos. Los principales programas de apoyo son: fondo de inversión de capital de riesgo (FIEEX y FONPYME); grandes programas de inversiones exteriores (PROINVEX), líneas de internacionalización a pequeñas y medianas empresas (LI); líneas financieras del programa COFIDES (FOMIN, BERD, BEI I, BEI II, FINSER y PATERNARIADO); proyectos del sector privado (CDE y JEV) y la implementación del programa ICEX en el extranjero (PIE).

Todos ellos tienen carácter financiar parte de los costos estructurales y de propaganda con el establecimiento, expansión y consolidación de sucursales o filiales en el extranjero. Algunos están destinados para las empresas sin restricciones en el país de destino de sus inversiones. Otros, como el pastel no se aplican a la inversión dirigida a la Unión Europea. Algunos programas para proyectos en sectores específicos como infraestructura, industria, agroindustria, minerales, el comercio y el turismo.

El gobierno español colabora con instrumentos informativo en particular mediante el Instituto Español de Comercio Exterior (ICEX), con periódicos, foros, seminarios, ferias y la red de portales de oficinas económicas y comerciales de España en el extranjero. El objetivo es reducir al máximo la asimetría de la información para las empresas españolas y proporcionar proceso de expansión de la internacionalización.

El ICEX es un organismo público perteneciente a la Secretaría Estado de Comercio del Gobierno español. Proporciona servicios a las empresas españolas con el fin de promover y facilitar su protección internacional. A dichos servicios, el ICEX tiene sus propios recursos financieros, materiales y humanos. Se hace su objetivo en las siguientes áreas: planificación y ejecución programas de promoción del comercio en los mercados externos, la preparación y

difusión de información sobre suministro de los productos españoles y en los mercados, promoción internacional de formación técnica empleadas por la empresa y la formación en el comercio exterior y el fomento de proyectos de inversión, el desarrollo industrial y la cooperación empresarial en mercados extranjeros.

Como parte de las políticas de apoyo a la internacionalización, las acciones entre los sectores público y privado parecen ser complementarias y no exclusivos. Como resultado, la economía española se trasladó del 15º al 8º lugar entre las más grandes entre las titulares de activos de IED en el extranjero entre 1990 y 2008 con el foco en Brasil en los sectores de servicios, como las telecomunicaciones y los servicios financieros, y la extracción de petróleo, entre otras actividades. Desde un punto de vista de la distribución geográfica, en gran parte las inversiones españolas fueron dirigidas primero a Brasil, de forma particular, a América Latina, de forma regional y, en segundo lugar, para los Estados Unidos y Reino Unido, de forma internacional, en periodo reciente.

La internacionalización de las empresas españolas no fue el resultado de la casualidad. Hubo un claro entendimiento gubernamental y privado de que, superar los años de aislamiento político y económico durante la dictadura de Franco, este proceso no sería sólo fundamental como también necesario para la inserción, aunque con retraso de España, en el escenario internacional. En este sentido, se estableció coordinadas las políticas públicas con el propósito decidido de estimular la internacionalización de las empresas del país. Estas estrategias integradas de expansión, que pueden ser observadas, por definidos instrumentos financieros, de seguridad, informativo y/o institucional.

***vi) Mensurar cuánto de estos flujos de IED español impactaron los niveles de crecimiento, exportación y empleo en Brasil como un agente fundamental en las relaciones económicas internacionales iberoamericanas.***

Los inventarios y el aumento de los flujos de IED han inducido a los economistas a una creencia de que esta forma de financiación externa podría compensar la falta de ahorro interno y reemplazar con ventaja los flujos de inversiones a corto plazo, por lo que puede conducir a un aumento de las inversiones en la economía nacional. Sin embargo, al observar la relación entre la IED española y la formación bruta de capital fijo que tal hecho no ha logrado mejorar la tasa de inversión de la economía brasileña. Teniendo en cuenta la relación entre las dos

variables, se observa que la relación IED/FBCF tenía tendencia al alza en Brasil y en el mundo, mostrando el más alto grado de internacionalización de las economías.

Sin embargo, esta tendencia al alza también significa que no la FBCF está siendo, de forma deseable, el crecimiento de la inversión extranjera directa española, lo que indica la su baja contribución al aumento de la tasa de inversión. En el caso Brasil, el análisis de la composición de la IED española muestra que una parte considerable era para la adquisición de los activos existentes. Esta es una de las posibles razones por el cual la IED española entrante en el país ha contribuido poco a aumentar la FBCF de la economía brasileña.

A diferencia de IED española para la construcción de nuevos activos, la IED utilizada para la compra de activos públicos o privados existentes, no puede ser caracterizada por la inversión en el sentido macroeconómico. También porque básicamente, depende de cómo actuará el antiguo inversor español, es decir, si se celebrará nuevas inversiones.

Además, se observa la expansión de los pasivos externos de la economía brasileña implicando un elevado flujo de remesas de ganancias y dividendos en la balanza de pagos por cuenta corriente, sin la entrada de nuevas inversiones españolas para financiarlo. El aumento de las remesas de empresas españolas en Brasil se explica principalmente por aumento de las corrientes inversionistas y las medidas de inversión propias de la desregulación en la zona, sin dejar de lado otros factores también importantes como las crisis internas y externas en el período. Con relación al crecimiento de los flujos de IED española, la evidencia empírica pone de manifiesto esta afirmación.

En cuanto a la desregulación, a partir de 1996, la Ley 9249/95 y la Medida Provisional Número 1602 de exención al impuesto de 15% que estaba en las remesas de lucros y dividendos. Estas medidas contribuyeron a armonizar el sistema brasileño a las otras economías con las cuales Brasil mantiene acuerdos de inversión recíproca, sin embargo, también contribuyeron a las remesas de lucros y dividendos españoles que fueron más intensas a partir de ese momento.

La situación de monopolio, causado por el movimiento de desregulación de ciertos subsectores de España, y la aceleración de la actividad económica en ese país llevaron a un estado de acumulación interna aguda, lo que facilita el movimiento de internacionalización de la producción. Tenga en cuenta que este estado de acumulación interna se hace explícito en la teoría de los determinantes del gasto en bienes de capital de Kalecki. Además, puede especificar esta situación monopolística como una caracterización de una ventaja específica de las empresas que trabajan en alto grado de concentración de los mercados, como lo define el enfoque de Organización Industrial de Hymer.



Al mismo tiempo, la economía española se encuentra en un proceso de integración en el mercado común europeo elevando la necesidad de las empresas de ese país se preparan para un nuevo entorno competitivo. Las economías de América Latina, en general, y de Brasil, en particular, en la década de 1990, comenzaron un movimiento de privatización, lo que hace posible un rápido crecimiento en el tamaño de ciertas empresas de España y se posicionan mejor para enfrentar la competencia de rivales europeos. Por lo tanto, el tamaño de la demanda interna y la capacidad de aumento de la productividad establecieron la elección de Brasil como país receptor de la inversión.

Esta dinámica indica una búsqueda de movimiento para Brasil con potencial de crecimiento de la demanda, explícitas en las definiciones teóricas de Keynes, Kalecki y Paradigma Ecléctico, con la demanda interna de Brasil, en el caso específico de los sub-sectores españoles que han buscado la internacionalización de la producción y ventajas de ubicación de la propiedad.

Con respecto a la productividad, se esperaba que el crecimiento económico de Brasil catalisase las ganancias de productividad en las regiones donde este indicador ya estaba en niveles altos. Una vez más, la dinámica del crecimiento económico nacional, junto con el componente procíclico de la productividad parece ser importante para los autores que abordan el tema de la IED española en Brasil. De hecho, tamaño del mercado interno brasileño, hace referencia a las definiciones teóricas que presentan la dinámica de la demanda como un gasto en la definición de los bienes de capital. Así que con la revisión teórica y empírica llevada a cabo, además de la exposición de los datos de panel en metodología econométrica y estadística, partió a la aplicación del objetivo general econométrico propuesto en este documento.

La especificación econométrica ha sido modulada bajo una definición factores *push-pull*, utilizando enfoque econométrico que está constituido de datos de panel sin divergencia estadística en las respuestas del modelo. De hecho, las variables macroeconómicas que pertenecen a la economía brasileña, *push-pull*, que fueron significativas están básicamente relacionados con el tamaño del mercado, la productividad del trabajo, el tipo de cambio y la privatización.

En cuanto al tamaño del mercado, las variables estadísticamente significativas fueron: el PIB, medido en paridad de poder adquisitivo, con el parámetro positivo; la absorción interna, que muestra una relación directa con la IED española en Brasil, es decir, situaciones en las que este indicador representa un mayor déficit en el cálculo de la balanza de bienes y servicios fueron la perspectiva de entrada flujos de estas inversiones; y el grado de apertura, también con

coeficiente positivo, sin embargo, con un valor estimado menor que el conjunto de parámetros definidos a la absorción interna. Esta diferencia del efecto de la apertura *vis-à-vis* la absorción interna de la IED española fluye en Brasil y la observación de que la sensibilidad de estos flujos con respecto al PIB tuvo el valor más alto estimado entre los parámetros *push-pull* estadísticamente significativos determinan la importancia de la demanda interna del país anfitrión frente a la internacionalización de la producción de las empresas españolas en la búsqueda de una plataforma de exportación en Brasil.

Los resultados basados en análisis econométricos corroboran los expuestos anteriormente. En el uso de estos, se observa poca o ninguna influencia en la inversión directa española en el crecimiento económico en el corto plazo. Que el hallazgo es particularmente cierto para la década de 1990 ya que en la recuperación de los flujos de IED española en esta década, a través del programa de privatización, no parece haber dado lugar a un importante crecimiento de la economía brasileña, que puede ser considerado como otra década perdida. En la década siguiente, la IED española entrante tiene como función básica mantener la acción inversionista en Brasil, también no contribuyendo de forma significativa en la FBCF.

El efecto de la incidencia de los impuestos era extremadamente perjudicial para la IED española. Más específicamente, se puede inferir que un aumento 10 % en la incidencia de impuestos indirectos que gravan la producción y las importaciones de empresas españolas provoca una reducción de 47,3 % en el monto de la inversión extranjera española en Brasil. Este resultado fue significativo y es coherente con la lógica de los países que buscan transnacionales donde, además de otros beneficios, ofrecen incentivos fiscales.

La señal que ha sido encontrado para el efecto de la infraestructura sobre la IED española es contrariamente a lo esperado, pero muy significativo. Este resultado plantea una cuestión que ha sido poco comentada y, o, que no haya sido objeto de atención debido por el gobierno brasileño.

Las inversiones en infraestructura en Brasil son, desde hace décadas, muy por debajo del deseado. La precaria organización de planificación en varias áreas, el *e.g.* reciente crisis del sector eléctrico, carreteras y de agua, prueba la falta de compromiso del gobierno para temas prioritarios para el desarrollo económico. Carreteras, puertos y ferrocarriles sufren intenso proceso de estrangulamiento o se encuentran en deterioro. Con este perfil negativo, los inversores internacionales y españoles no pueden ser responsables, al menos en el corto plazo, por mejoras satisfactorias en la infraestructura brasileña.

El coeficiente encontrado para inflación, que es un indicador de la estabilidad económica, no fue significativo. Sin embargo, este resultado debe ser interpretado con cautela. A principio, el resultado sugiere que quizá la estabilidad económica de Brasil no sea un factor importante en la atracción de inversión extranjera directa española como en otros países.

Brasil fue el único país en el mundo a hacer indexación y el hecho de haber sido durante años una economía indexada puede cristalizar resultados no verdaderos ya que los movimientos de capital, observado en los años ochenta, indica la importancia de la estabilidad económica como determinante de los flujos de IED. La IED española responde rápidamente a las variaciones en la cantidad de crédito ofrecido a empresas y familias del sector privado. Un aumento inesperado en crédito del orden de 10 % lleva a un aumento en la cantidad de IED española en 15,1 %.

Por lo tanto, la expansión de la demanda agregada tiene una fuerte correlación con la entrada de IED española. Cuanto más desarrollado el mayor sistema financiero de la dinámica de mercado nacional y el interés de los inversores extranjeros los más numerosos en la instalación de y/o ampliar las instalaciones en un país. Por otra parte, cuanto mayor desarrollo del sistema financiero, mayores serán las posibilidades de difusión la tecnología.

La relación entre la IED española y PIB<sub>per capita</sub> está plasmada por la variación causada por el choque en el PIB por el IDE español y llega a ser significativo. Sin embargo, su comportamiento, a partir del 14º año, se ha estabilizado. Este pequeño impacto puede estar relacionado con el impulso de la política inicial de privatización de Brasil durante los años 1990.

De hecho, la inversión española en un país necesita un tiempo la maduración y sólo en un momento posterior, comienza a generar un crecimiento en función de la capacidad ampliada. Es importante tener en cuenta que, en este caso, parece que la Teoría del Crecimiento de Solow representa mejor el comportamiento de la IED española en el período.

La balanza comercial brasileña presenta comportamiento variado en las últimas dos décadas. Superávit al principio de los años 1990 y 1995 a 2000, deficiente. Desde 2003 lo que se observa es el crecimiento del *superávit* y del saldo comercial, las exportaciones crecen a un ritmo más rápido que las importaciones. Ha alcanzado el nivel más alto en el año 2006, con la cantidad de US\$ 46,5 billones, disminuyendo el ritmo después de eso.

Ese aspecto camufla el saldo de la balanza comercial puesto que el índice positivo está asociado a los productos agrícolas y agroindustriales, con baja intensidad de tecnología inserida.

Mismo estas exportaciones suelen estar altamente adheridas a la variación del precio internacional de los productos agrícolas al revés de su volumen de producción.

En definitiva, Brasil sólo mantuvo cierta dinámica exportadora a nivel internacional sobre la base de sus productos primarios, retrocediendo como exportador de manufacturas. En el lado de las importaciones, su condición de mercado para los productos manufacturados se levanta, especialmente después de la crisis mundial de 2008-2009.

Por último, Brasil ha reducido su peso relativo por la menor intensidad de las inversiones en actividades de servicios, pero se han incrementado las inversiones en los sectores industriales lo que supone un fortalecimiento de las inversiones españolas por la mayor diversificación sectorial específicamente y las inversiones mundiales, en general.

La presencia de crecimiento de los sectores que se han analizados, por *e.g.*, genera unos cuantos hilos de ida y vuelta, no provoca cambios significativos en el patrón de crecimiento y la inserción internacional de la economía brasileña en niveles de alta competitividad y ni siquiera puede profundizar problemas existentes al replicar un modelo de desarrollo que no es conveniente para promover el aumento en el nivel de vida de la población.

Mientras que el desarrollo de otros sectores podrían ser capaces de introducir un nuevo dinamismo en la economía al cambiar la estructura de la demanda de insumos intermedios y, por defecto, la mano de obra necesaria, así como cambiar la inserción predeterminada de un país en el comercio exterior, que como se ha mencionado como fundamental para el equilibrio de la crisis de pago no son frecuentes. Esto fue precisamente el objetivo de varios programas de industrialización, no sólo en Brasil, como lo fue en el si los objetivos y II Plan Nacional de Desarrollo, sino también en el mundo, donde podemos citar los casos de Corea del Sur en el comienzo de la segunda mitad del vigésimo siglo (después de la guerra de las dos Coreas) y China en los últimos 30 años.

Análisis de los datos de inversión sectorial nos reveló que las unidades familiares presentaron un peso significativo sobre la FBCF de la economía, además de la administración pública. En este sentido el retorno de la inversión pública se muestra un instrumento muy eficaz al generador de demanda para la economía brasileña. Si adiona al facto que eso es lo que generalmente son el foco de las inversiones en el área de transporte y energía, infraestructura básica para garantizar el flujo y la continuidad de la producción.

Desde el punto de vista de las corporaciones no financieras ha visto gran influencia que los sectores tradicionales ejercen sobre la demanda de bienes de capital. Como *e.g.* si puede citar el del sector de procesamiento de alimentos y bebidas, la construcción civil y el comercio.

También es posible notar entre las 10 actividades que más invierten en el país son de los sectores de la agricultura: agricultura, silvicultura y forestales y ganadería y pesca.

La demanda por la cantidad de bienes de capital no es necesariamente indicativo de dinamismo sectorial porque involucra a las especificidades sectoriales de diferentes proporciones capital-producto, propensiones diferenciadas para invertir, tamaño de las empresas, número de empresas y el mercado, que se pone de manifiesto por medio de la capacidad de algunos sectores tienen que afectan la demanda en el país.

Por lo tanto, cuando estos sectores tradicionales crecen, impulsan la demanda y puede dar una falsa percepción de cualquiera profunda transformación en marcha. Sin embargo, lo que ocurre es un proceso de crecimiento basado en el avance de los sectores tradicionales y no por adelantado o aparición de nuevos sectores con mayor capacidad de producción intersectorial y fulcrado en el manejo de productos con mayor valor añadido. Eso fue precisamente lo que sucedió en la economía brasileña, como el análisis de la contribución en puntos porcentuales ha demostrado.

El análisis del crecimiento de la inversión sectorial indicó también el adelanto de (otros) sectores, tales como el tradicional Industria extractiva y Agricultura, que comprenden una buena parte del arancel nacional de exportación y beneficiado de precio y aumento de la demanda de precios de las materias primas globales en los últimos años, principalmente debido al crecimiento económico de China muy impulsado por la urbanización y la construcción civil, además del sector construcción civil.

Además, el crecimiento de la inversión de las actividades industriales de las actividades que directa o indirectamente incluyen estos grandes sectores. Entonces, es posible percibir una relación entre los sectores que han sido señalados como mayor responsable del ciclo actual, es decir, primario exportador y construcción y el aumento de las inversiones para sectores con menor expresividad económica.

Por otro lado, cuando la vuelta de atenciones al sector de la industria de transformación, más del 70% de las actividades que lo componen y que han representado casi dos terceras partes de la producción industrial en el período 2000-2007, han incrementado sus inversiones más debajo de la media nacional. Esta es una preocupación cuando tomamos en cuenta que estas son las actividades que tienden a tener el mayor potencial de hilos (entre ellos y con otros actividades, o sea, efectos extensivos), lo que significa que en medio de las actividades generan efectos más multiplicadores para la economía son, justamente, los que están creciendo menos cuanto al nivel de inversiones.

Esto significa que estas actividades pueden perder espacio en la economía, a menos que a largo plazo ocurra funcionamiento de la capacidad ociosa y lleva por acelerar sus inversiones en períodos de crecimiento económico persistente.

Esta hipótesis, a su vez, se apoya en la especificidad subsector de las inversiones españolas en Brasil y los estadounidenses, fundamentalmente, financieros, telecomunicaciones, y una menor escala, explotación del petróleo y el gas un poco más pequeño. Es decir, se confirma que la IED española en Brasil es del tipo horizontal, ya que la influencia de la explotación de los mercados locales se superpuso bajo la lógica de la integración en las redes mundiales de comercio. Destacando también que la influencia de la demanda interna de Brasil, la IED española ha sido obtenida en el ejercicio econométrico, se correlaciona con los hallazgos de los estudios teóricos que tenían el mismo objetivo.

También se puede encontrar la significación estadística de la productividad laboral, y señaló que cuanto mayor sea este indicador más alta es la probabilidad de que Brasil en recibir inversiones de los flujos de origen español. Este resultado es confirmado por el trabajo de Béjar (2003) y Ruesga y Béjar (2008) que afirman que había una expectativa de ganancias significativas en la productividad derivados de un fuerte crecimiento económico en Brasil. Sin embargo, ningún autor tuvo como objetivo explicar los determinantes de la IED española en Brasil ha señalado que los efectos de la devaluación nominal de la moneda nacional frente al euro como factor determinante de este movimiento.

En consecuencia, para fusionar las expectativas de las empresas españolas, las ganancias de productividad en Brasil y la caída de los precios de los activos en los países del euro en el país mediante la creación de costes de ganancias por elevación de las expectativas de ganancias de rentabilidad a niveles mucho más alto. Así, con la gran demanda interna y reprimida, con una posibilidad significativa de las ganancias de alta productividad, ha estimulado aún más la caída en el valor de los activos en la moneda española y un programa de desregulación económica y la privatización, ha abierto una ventana de oportunidad para las empresas de España en Brasil.

Esto puesto, ya que había una necesidad de fortalecimiento de las empresas españolas frente a la competencia europea se convirtió en una dinámica necesaria, se pasa una fuerte consolidación de compra de empresas estatales y de movimiento de capital español hacia Brasil. Los factores de impulso que mostraron significación estadística fueron la tasa de crecimiento de la economía española, con un parámetro positivo, y la absorción interna de ese país, con el coeficiente negativo.

Se cree, a su vez, que los factores de impulso y especialmente el nivel de actividad económica de España hacen posible el movimiento de internacionalización productiva de ese país en Brasil dándose cuenta de la acumulación interna de determinadas empresas españolas.

Con respecto a la absorción interna de España, señala que este llegó a una relación con la IED española en diferentes regiones de Brasil que ofrece este indicador correspondiente a Brasil. Se cree que esta caracterización hace claro la dificultad de crecimiento de las empresas españolas balizadas por el mercado de su país, en gran parte debido a la dinámica de crecimiento de la población de España, lo que obliga a estas empresas a buscar mercados internacionales con gran potencial de crecimiento interno.

Tenga en cuenta, por tanto, que los factores de impulso, serían más, no exclusivamente, asociados con el entorno económico español favorable a un movimiento de internacionalización productiva en un momento posterior.

En cuanto a la atracción de factores impulsadores son variables relacionadas con la estructura económica de la región brasileña, balizada por los cambios en el tipo de cambio nominal con la zona del euro y el programa de privatización operado en este país. De hecho, los tiempos económicos experimentados por España a principios de 1990 presentaron un comportamiento más estratégico que cíclico en las empresas de ese país. Por lo tanto, las empresas españolas han buscado las economías de escala en la dinámica de la internacionalización productiva hacia Brasil.

Se puede definir que existe una lógica común en componentes macroeconómicos establecidos como determinantes de la IED española en Brasil, donde el impulso estadísticamente significativo de factores confirman la significación estadística de los factores de atracción, y viceversa, de manera que los enfoques supuestos teóricos y empíricos confirman la estructura lógica como un todo.

En primer lugar, las formas actuales de la interacción dinámica entre las ventajas de ubicación y firma específica, Dunning (1988), y luego Dunning y Lundan (2000), presentan cuatro marcos teóricos de las estrategias de las multinacionales. Al observar la lógica completa de la IED española en Brasil, es seguro afirmar, en este caso, las estrategias destinadas a proteger o mejorar las ventajas de propiedad de la empresa y/o reducir la competencia en el mercado brasileño son evidentes. Por lo tanto, la motivación de dichas inversiones no estaría asociada con la explotación de ventajas o la demanda en general de costos, sino para apoyar o fortalecimiento de los activos de propiedad de la empresa.

En lo que se refiere al corto plazo se espera que la IED española en Brasil, con estadísticas de referencia de este estudio, se observa algunos puntos de incertidumbre. Sabiendo que el nivel de actividad de la economía española fue importante en el movimiento de internacionalización que Brasil ha recibido inicialmente, se observa hoy en día, una dificultad muy evidente en este inversor en la economía brasileña. Los pronósticos de crecimiento económico indicados por el Fondo Monetario Internacional para España en el período 2009-2010 es, respectivamente, en la tasa de -3,8% y -0,7%. Sin embargo, las previsiones para el crecimiento económico en Brasil, también calculado por el mismo organismo internacional, son de -2,15% en 2009 y un nivel positivo de 7,57% en 2010 a pesar de la producción industrial no crecer desde último año. Eso ocurre debido a la política gubernamental de renuncia fiscal, medidas anti cíclicas y de apoyo al crédito para la demanda interna.

De hecho se cree que la capacidad de almacenamiento interno de las empresas españolas ha caído, por lo que es difícil aumentar el capital social de estas empresas en Brasil de forma acentuada. Esta desaceleración de la dinámica de las inversiones españolas en Brasil ha se mostrado latente. Entre 2007 y 2008, estas inversiones se redujeron en alrededor del 9%, de tal manera que este indicador, para los tres primeros trimestres de 2008 contra el mismo período en 2009, apunta a un crecimiento negativo del 63,5%.

Además, en previsión de un mayor crecimiento de la economía brasileña, y considerando que este mercado es sustancialmente mayor que el español, es posible creer en un movimiento de flujo de caja inversa. Es decir, el buen desempeño de las filiales españolas en Brasil como resultado la elevación del flujo de beneficios de la matriz en España, pasando por un momento coyuntural delicada. Por lo tanto, la relevancia de la labor que aquí se presenta radica en la capacidad para, a partir de una metodología diferente identificar las mismas respuestas dadas por los autores que han propuesto el mismo tema. Añadido arriba, sin embargo, la importancia de la devaluación de la moneda de Brasil frente al euro en la determinación de los componentes macroeconómicos relevantes en el reciente movimiento de internacionalización productiva de las empresas españolas hacia Brasil, variable que no ha sido mencionada por ningún otro autor como fundamental para esta inversión dinámica española.

Por último, se sabe que los resultados presentados en este documento no agotan la investigación sobre el tema. Una propuesta casi inmediata a profundizar en el conocimiento de la IED española en Brasil es definir ejercicios estadísticos, utilizando el mismo marco econométrico propuesto aquí, analizando y discutiendo, también, las variables sectoriales e



institucionales. Además, se puede ampliar el enfoque macroeconómico, de los factores *push-pull*, realizado a Brasil por otras regiones de inversiones españolas en el mundo.

## Referencias bibliográficas

ADAMS, S. Foreign direct investment, domestic investment, and economic growth in Sub-Saharan Africa. **Journal of Policy Modeling**, 31, 939-949, 2009.

AFONSO, O. *The Impact of International Trade on Economic Growth*. **Investigação – Trabalhos em Curso**, 106, maio de 2001.

AGHION, P.; HOWITT. *A model of growth through creative destruction*. **Econometrica**, v. 60, n. 2, p. 323-351, 1992.

AGOSÍN, M. “*Is Foreign Investment always Good for Development?*”, In: GALLAGER, K. and CHUDNOVSKY, D. (ed.), **Rethinking Foreign Investment for Sustainable Development: Lessons from Latin America**, Anthem Pr., EEUU, 21-31, 2010.

AGOSIN, M. R.; MAYER, R. “*Foreign Investment in Developing Countries: Does it crowd in domestic investment?*” **UNCTAD, Discussion papers UNCTAD/OSG/DP/146**, 2000, pág. 1-20.

AITKEN, B.; HARRISON, A. *Do domestic firms benefit from direct foreign investment? Evidence from Venezuela*. **American Economic Review**, v. 89, pág.605-618, 1999.

AKAMATSU, K. “*A Historical Pattern of Economic Growth in Developing Countries*”, **Developing Economies**. Preliminary Issue No. 1, 1-23, 1962; AKAMATSU, K. **Sekai Keizai Ron** [Teoría de la economía mundial], Kunimoto Shobou, Tokyo, 1965.

\_\_\_\_\_. “*A Historical Pattern of Economic Growth in Developing Countries*”. **The Developing Economies** (preliminary issue), 1962.

\_\_\_\_\_. “*Waga kuni keizai hatten no sougou bensyoho* [Dialéctica sintética del desarrollo industrial en Japón]”, **Shogyo Keizai Ronso**, 15, 179-210, 1937;

\_\_\_\_\_. “*A Theory of Unbalanced Growth in the World Economy*”, **Weltwirtschaftliches Archiv**, 86, 196-217, 1961.

\_\_\_\_\_. “*Wagakuni yomo kogyohin no Susei* [Tendencia de la industria

de la lana en Japón]”, *Shogyo Keizai Ronso*, 13, 129-212, 1935.

\_\_\_\_\_. *A historical pattern of economic growth in developing countries. Journal of Developing Economies*, 1(1):3-25, Mar-Ago, 1962.

ALBA, C.V.; GÁNDARA, G.; LABAZÉE, P.; TORRENTS, J. **La inversión extranjera directa en México. La visión al interior.** Ponencia presentada en el Foro de Inversiones México-Unión Europea. México, Secretaría de Economía, 11 de noviembre. [Esta ponencia se realizó a partir del estudio de los mismos autores, titulado: La inversión extranjera directa europea. Características en México. México, COPCA-DGIE-PROTLC-UEM.], 2008.

ALONSO, J.A.: **Lecciones sobre economía mundial.** Madrid: Editorial Thomson Cívitas, 4ª edición, 2009.

ÁLVAREZ, R. **Brasil: receptor preferencial de IED en Iberoamérica.** São Paulo: Editora de la Universidad de São Paulo, 2004.

\_\_\_\_\_. **Inversión Extranjera Directa en Chile y su Impacto sobre la Productividad.** Departamento de Economía. Santiago de Chile: Universidad de Chile, 2002.

AMAL, M.; SEABRA, F. “*Determinantes do investimento direto externo (IDE) na América Latina: uma perspectiva institucional*”. **Anais Encontro Nacional de Pós-graduação em Economia (ANPEC)**, Brasília, 2009.

AMORIM, C. “Brasil y España: perspectivas”. **Economía Exterior**, n.27, invierno de 2004.

ANDRADE JÚNIOR, C. **O perfil das empresas de Biotecnologia do Distrito Federal: inovação e competitividade.** 130f. Dissertação (Mestrado em Desenvolvimento Sustentável) – Centro de Desenvolvimento Sustentável, Brasília: Universidade de Brasília, 2004.

ANTOLÍN, M.J.P. **Efectos de las empresas transnacionales en la economía guatemalteca: el sector confección y el sector eléctrico.** Tesis Doctoral, Departamento de Economía Aplicada I. Facultad de Ciencias Económicas. Universidad Complutense de Madrid (UCM), 2003.

ARAHUETES GARCÍA, A.; GARCÍA DOMONTE, A. **Las salidas de inversiones directas al exterior (IED) y su impacto en la inversión interna: ¿qué se puede afirmar en el caso**

**español?** Documento de Trabajo (DT), n. 32, 14 dic. 2006. Disponible en: <[http://www.realinstitutoelcano.org/wps/wcm/connect/252b18804f0183b6b42ef43170baead1/279\\_Arahuetes\\_Garca\\_inversion\\_directa.pdf?MOD=AJPERES&CACHEID=252b18804f0183b6b42ef43170baead1](http://www.realinstitutoelcano.org/wps/wcm/connect/252b18804f0183b6b42ef43170baead1/279_Arahuetes_Garca_inversion_directa.pdf?MOD=AJPERES&CACHEID=252b18804f0183b6b42ef43170baead1)>. Madrid, 2006. Acceso en: 25 ene. 2011.

ARAHUETES, A.; HIRATUKA, C. **Relaciones Económicas entre España y Brasil/Relações econômicas entre Brasil e Espanha**. Real Instituto Elcano, 2007. Disponible en: <[http://www.realinstitutoelcano.org/publicaciones/libros/Arahuetes-Hiratuka\\_Relaciones\\_Espana\\_Brasil.pdf](http://www.realinstitutoelcano.org/publicaciones/libros/Arahuetes-Hiratuka_Relaciones_Espana_Brasil.pdf)>. Madrid, 2007. Acceso en: 28 ene. 2011.

ARBACHE, J. S.; CORSEUIL, C. H. “*Liberalização comercial e estruturas de emprego e salário*”. *Texto para Discussão No. 801*, IPEA, Brasília, 2001.

ARENAL, C. *La nueva sociedad mundial y las nuevas realidades internacionales: un reto para la teoría y para la política*. In: **Cursos de Derecho Internacional Vitoria/Gasteiz**. San Sebastián: Universidad del País Vasco, 2001.

\_\_\_\_\_. **Aspectos mundiales de las Relaciones Internacionales**. Lima: Academia Diplomática de Peru (En prensa), 2010.

\_\_\_\_\_. **Política Exterior y Relaciones con AL**. Madrid: Fundación Carolina, 2011.

ASIEDU, E. *On the determinants of foreign, direct investment to developing countries: is Africa different?* *World Development*, vol. 30, n. 1. p. 107-119, 2002.

ASIEDU, E.; JIN, Y.; NANDWA, B. *Does foreign aid mitigate the adverse effect of expropriation risk on foreign direct investment?* *Journal of International Economics*, 78, 268-275, 2009.

ASTARITA, R. **Monopolio, imperialismo e intercambio desigual**. Sevilla: Maia ediciones, 2009.

AVERBUG, A. “*Abertura e Integração Comercial Brasileira na Década de 90*”. In: Giambiagi, Fábio & Moreira, Maurício Mesquita (orgs). *A economia brasileira nos anos 90*, Rio de Janeiro, BNDES, 1999.

AWOKUSE, T. O. *Causality between exports, imports, and economic growth: evidence from transition economies. Economics Letters*, vol. 94: 389–395, 2007.

AYLLÓN PINO, B. “España-Brasil: de la indiferencia a la asociación estratégica”. In: BENEYTO, J.M. & PEREIRA, J.C., **Historia de la política exterior española en los siglos XX y XXI**, en prensa.

\_\_\_\_\_. *As relações Brasil-Espanha na perspectiva da política externa brasileira (1945-2005)*. São Paulo: Emblema, 2006.

\_\_\_\_\_. **Las relaciones entre Brasil y España ponderadas desde la perspectiva de la política exterior brasileña (1979-2000)**. 2004. 635 f. Tesis Doctoral - Universidad Complutense de Madrid. Disponible en: <<http://eprints.ucm.es/5309/1/ucm-t27854.pdf>>. Madrid, 2004. Aceso en: 15 mar. 2011.

\_\_\_\_\_. In: **Ministerio de Asuntos Exteriores de España (MAE-OID)**. Actividades, textos y documentos de la política exterior española, 2000.

AZNAR SÁNCHEZ, J. “Los Estados de la pós-guerra”, **Revista de Política Internacional**, mayo-junio 1972, p. 123 y ss. Modificado por la Ley Orgánica del Estado, de 10 de enero de 1967. Texto refundido aprobado por Decreto 779/1967, de 20 de abril.

\_\_\_\_\_. “Los micro-Estados y su ingreso en Naciones Unidas”, **Revista de Política Internacional**, enero-febrero 1974, p. 81 y ss.

BACCHI, M.R.P. *Formação de preços na pecuária de corte no Brasil*. Piracicaba: ESALQ/USP, 1997.

BADOSA PAGÉS, J. **La adhesión de España a la CEE**. Información Comercial Española, Madrid, n. 826, p. 99-106, nov. 2005. Madrid, 2005. Disponible en: <[http://www.revistasice.com/cmsrevistasICE/pdfs/ICE\\_826\\_99baead1/Chislett\\_Internationalization\\_Spanish\\_Economy.pdf?MOD=AJPERES](http://www.revistasice.com/cmsrevistasICE/pdfs/ICE_826_99baead1/Chislett_Internationalization_Spanish_Economy.pdf?MOD=AJPERES)>. Madrid, 2003. Acceso en: 23/XI/2010.

BAER, W. **A economia brasileira**. São Paulo: Nobel, 1996.

BAJO RUBIO, O.; LÓPEZ PUEYO, C.; LOZANO CHAVARRÍA, P. “*El papel de la inversión extranjera directa en los procesos de innovación tecnológica: un análisis del caso español 1986-1992*”. **Derechos de los Negocios**, nº 306 1995/IV, 1995.

BAJO RUBIO, O.; LÓPEZ PUEYO, C.; LOZANO CHAVARRÍA, P. “*El papel de la inversión extranjera directa en los procesos de innovación tecnológica: un análisis del caso español 1986-1992*”, **Derechos de los Negocios**, nº 306 1995/IV, 1995.

BAJO, O.; MONTERO, M. “*Foreign direct investment and trade: A causality analysis*”. **Banco de México. Informe Anual**, 1999, p. 1-24.

BALAGUER, J.; CANTAVELLA-JORDA, M. *Structural change in exports and economic growth: cointegration and causality analysis for Spain (1961-2000)*. **Applied Economics**, vol. 36, nº 5, March, 473-477, 2004.

BALASSA, B. **Teoria da Integração Econômica**, 2ª ed., Lisboa: Clássica Editora, 1972.

BANCO CENTRAL DO BRASIL (BCB). **Censo de capitais estrangeiros**. Disponible en: <<http://www.bc.gov.br>>. Acceso en: 24 ago. 2014.

\_\_\_\_\_. **Censo de Capitais estrangeiros no Brasil**. Disponible en: <<http://www.bcb.gov.br>>. Acceso en 17/XII/2012.

BANCO DE ESPAÑA - BDE. **Una visión histórica: del Consejo de Europa a la UE**. Disponible en: <<http://www.bde.es/webbde/es/secciones/eurosis/integra/historia.html>>. Madrid, 2007. Aceso en 20 de noviembre de 2010. No paginado.

\_\_\_\_\_. **Una visión histórica: del Consejo de Europa a la UE**. Disponible en: <<http://www.bde.es/webbde/es/secciones/eurosis/integra/historia.html>>. Madrid, 2007. Aceso en 20 de noviembre de 2010. No paginado.

BARBÉ, E. **Relaciones Internacionales**. Madrid: Tecnos, 2001.

BARCELO, A. **Filosofía de la economía**. Barcelona: Fuhem-Icaria, 1992.

BARREDA, M. “El sistema político español en perspectiva histórica”. In: BARREDA, Miquel; BORGE, Rosa (Coord.). **La democracia española: realidades y desafíos. Análisis del sistema político español**. Barcelona: Editorial UOC, 2006. p. 19-65.

BARRIOS, S. “*Foreign direct investment and productivity spillovers: Evidence from de Spanish experience*”. Madrid: Fundación de Estudios de Economía Aplicada, FEDEA-D.T. 2000, pág. 1-34.

BATISTA, P.N. *O consenso de Washington: a visão neoliberal dos problemas latino-americanos*. In: *Caderno Dívida Externa*, nº 6. 3º ed. São Paulo: Peres, 1995. (Caderno Dívida Externa, nº 6).

BAUMANN, R. “Integración y Desviación de Comercio”. *Revista da CEPAL*, nº. 51, dezembro, 1993. Disponible en la Biblioteca Virtual de la URJC [www.urjc.es/biblioteca]. Visitado en 06/12/2010.

\_\_\_\_\_. *Exportação e crescimento industrial no Brasil*. Rio de Janeiro: Ipea-Inpes (Série Monográfica), 1985.

BAUMOLL, W.J. *Contestable markets: an uprising in the theory of industry structure*. *American Economic Review*, vol 72, nº 1, 1982.

BAUMOL, W.J., PANZAR, J.C., WILLING R.D. *Contestable Markets and the Theory of Industry Structure*. San Diego: Harcourt Brace Javanovich, 1986.

BÉJAR, R. C. **La década dorada: economía e inversiones españolas en América Latina 1990-2000**. Madrid: Universidad de Alcalá, 2003.

BCB – Banco Central de Brasil. *Anuário estatístico de 2012*. Brasília, D.F., 2012.

BECKERMAN, W. “Demand, exports and growth”. In: W. Beckerman, and Associates. *The British economy in 1975* (pp. 44–72). The National Institute of Economic and Social Research, 1965.

BEGUÉ, A. **El papel económico del Estado y las políticas de privatización en el Brasil de los años 90.** Tesis Doctoral, Departamento de Economía Aplicada I, Universidad Complutense de Madrid (UCM), 2002.

BELLAK, C.; LEIBRECHT, M.; RIEDL, A. *Labour costs and FDI flows into Central and Eastern European Countries: A survey of the literature and empirical evidence.* **Structural Change and Economic Dynamic**, 19, 17-37, 2008.

BELLUZZO, L. G. M. Dinheiro e as transfigurações da riqueza. In: TAVARES, M. C.; FIORI, J. L. (Org.). **Poder e dinheiro: uma economia política da globalização.** Petrópolis: Editora Vozes, 1997.

BERNALDO DE QUÍROS, L.; MARTÍNEZ RICO, R. **El modelo económico español 1996-2004: una revolución silenciosa.** Madrid: Instituto De Estudios Económicos, 2005. Disponible en: <<http://www.hacer.org/pdf/modeloespanol.pdf>>. Acceso en: 13/VIII/2010.

BEZERRA, J.; LIMA R. “*Efeitos do Comércio Internacional sobre a Produtividade: A Evidência Empírica para o Nordeste Brasileiro Utilizando Vetores Autorregressivos (VAR)*”. In: X Encontro Regional de Economia, 2005, Fortaleza. **Anais do X Encontro Regional de Economia**, Fórum BNB de Desenvolvimento, 2005.

BIELSCHOWSKY, R. **Transnational coporations and the manufacturing sector in Brazil, high-level symposium on the contribution of transnational corporations to growth and development.** Santiago: Latin America and the Caribbean/ECLAT, 1992.

BLÁZQUEZ, J.; SEBASTIÁN, M. “*The role of foreign direct investment in resolving external debt crises: Private sector direct involvement (PSDI)*”. **Working paper** No. 1/03, 2003, pág. 1-19. Servicios de Estudios BBVA.

BLOMSTRÖM, M.; KOKKO, A. **The impact of foreign investment on host countries: a review of the evidence.** World Bank, 1996. (Working Paper, 45209).

BONELLI, R.; PINHEIRO, A. C. “*Abertura e Crescimento Econômico no Brasil*”. In: Giambiagi, Fábio e Barros, Octavio (orgs). **Brasil Globalizado**, Rio de Janeiro, Elsevier, 2008.



BONELLI, R.; RAMOS, L. “*Distribuição de renda no Brasil: avaliação das tendências de longo prazo e mudanças na desigualdade desde meados dos anos 70*”. In: **Revista de Economia Política**, volume 13, nº 02, abril/junho de 1993.

BORCHARDT, K. **O ABC do Direito Comunitário**. 5. ed. Luxemburgo: Comissão Europeia, Serviço das Publicações Oficiais das Comunidades Europeias, 2000. (Coleção Documentação Europeia)

BORGES NETO, J.M. **Fluxos internacionais de capitais e alternativas de políticas econômicas e sociais**. Disponível em: <[http://www.rls.org.br/publique/media/Controle\\_JoaoMachado.pdf](http://www.rls.org.br/publique/media/Controle_JoaoMachado.pdf)>. Acesso en: 12/I/2011.

BORTS, G.H. “Crecimiento y madurez regional en los Estados Unidos: Estudio de un cambio estructural regional”, In: NEEDLEMAN, L., **Análisis Regional**, Madrid: Ed. Tecnos, 1972, p. 21-56.

\_\_\_\_\_. “*The equalization of returns and regional economic growth*”. **American Economic Review**, nº 50, 1956, p. 319-347.

BORTS, G.H. “*The equalization of returns and regional economic growth*”. **American Economic Review**, nº 50, 1956, p. 319-347.

BORTS, G.H.; STEIN, J.L. “*Regional growth and maturity in the United States: a study of regional structural change*”. **Schweizerische Zeitschrift für Volkswirtschaft und Statistik**, vol. 98, 1962, p. 290-321.

BOS, H. C. *et al. Private Foreign Investment in Developing Countries. A Quantitative Study on the Evaluation of the Macroeconomic Effects*. Dordrecht, Holanda: D. Reidel Publishing Company, 1974.

BRAGA, J. **A inflação brasileira na década de 2000 e a importância de políticas não monetárias de controle**. Disponible en: <[http://www.anpec.org.br/encontro\\_2011.htm](http://www.anpec.org.br/encontro_2011.htm)> Acesso en: 06/II/2015.

BRAGA, J.; BASTOS, C. P. M. “*Conflito Distributivo no Brasil: uma aplicação ao período recente*”. In: VIANNA, S. T. W., BRUNO, M. A. P. & MODENESI, A. M. (Orgs)

**Macroeconomia para o Desenvolvimento: crescimento, estabilidade e emprego. Perspectivas do Desenvolvimento Brasileiro**, Livro 4. Brasília: IPEA, 2010.

BRAINARD, S.L. “A simple theory of multinational corporations and trade with a trade-off between proximity and concentration. 1993b. (*NBER Working Paper*, 4269).

\_\_\_\_\_. *An empirical assessment of the proximity-concentration trade-off between multinational sales and trade*. 1993a. (*NBER Working Paper*, 4583).

BRANSON, W. H. *Macroeconomia: teoria e política*. 2. ed. Lisboa: Fundação Calouste Gulbenkian, 2001.

BRASIL. BCB – Banco Central do Brasil. *Relatório de inflação, consumo aparente de bens industriais: evolução recente e contribuição dos componentes*. Jun. 2012. Disponible en: <<http://www.bcb.gov.br/htms/relinf/port/2012/06/ri201206b2p.pdf>> Acceso en: 10 out. 2014

BRASIL. Ministerio do Desenvolvimento, Industria e Comercio Exterior (MDIC). *Planejamento estratégico integrado do sistema MDIC 2011-2014*. Disponible en: <[http://www.desenvolvimento.gov.br/arquivos/dwnl\\_1406567639.pdf](http://www.desenvolvimento.gov.br/arquivos/dwnl_1406567639.pdf)> Acceso en 17/12/2014.

BRASIL. *Relatório de Gestão do Exercício 2007*. Brasília, 2008; *Relatório de Gestão do Exercício 2008*. Brasília, 2009; *Relatório de Gestão do Exercício 2010*. Brasília, 2011; *Relatório de Gestão do Exercício 2012*. Brasília, 2013.

BRESSER-PEREIRA, L.C. *Estado y mercado en el nuevo desarrollismo*. Nueva Sociedad, n. 210, p. 110-125, jul. /agosto 2007. Disponible en: <[http://www.nuso.org/upload/articulos/3444\\_1.pdf](http://www.nuso.org/upload/articulos/3444_1.pdf)>. Acceso en: 16/II/2011.

\_\_\_\_\_. *O conceito histórico de desenvolvimento econômico*. Versión de 31 de mayo de 2008. Disponible en: <http://www.bresserpereira.org.br/papers/2008/08.18.ConceptoHistoricoDesenvolvimento.31.5.pdf>>. Acceso en: 17/I/2011.

BRIGGS, A. “*The welfare state in historical perspective*”. In: PIERSON, Christopher; CASTLES, Francis G. (Ed.) *The welfare state reader*. 2th ed. Cambridge: Polity Press, 2006. p. 16-29.

BRUM, A. J. **Desenvolvimento econômico brasileiro**. 20 ed. Ijuí: Editora UNIJUÍ, 1999.

BRUNO, M. “*Acumulação de capital e crescimento econômico no Brasil: uma análise do período 1950-2006*”. In: SICSÚ, J.; MIRANDA, P. **Crescimento econômico: estratégias e instituições**. Rio de Janeiro, Brasília: IPEA, 2009. p. 85-111.

BUCKLEY, P. “*Problems and developments in the core theory of international business*”. ***Journal of International Business Studies***, v. 21, n. 4, p. 657-664, 1990.

BUCKLEY, P.: BROOKE, N.H. “*Problems and developments in the core theory of international business: a mathematical approach*”. ***Journal of International Business Studies***, v. 37, n. 7, p. 329-3356, 1992.

BUCKLEY, P.J.; CASSON, M. ***The future of the multinational enterprise***. London: Macmillian, 1976.

BUENO LASTRA, J. **Los desequilibrios regionales. Teoría y realidad española**. Madrid: Ed. Pirámide, 1990.

CALDUCH CERVERA, R. **Métodos y Técnicas de Investigación en Relaciones Internacionales**. Contenido fornecido por la asignatura *Fuentes, Métodos y Técnicas de Investigación* del Máster en Relaciones Internacionales Iberoamericanas de la Universidad Rey Juan Carlos (URJC), Madrid, 2010.

CAMARERO, M.; TAMARIT, C. “*Estimating exports and imports demand for manufactured goods: The role of FDI*”. ***The European Economic Group, Working paper No. 22/2003***, pág. 1-39.

CARRASCO. R. **Los beneficios de la libertad económica en el contexto de las relaciones internacionales**. Madrid: Editorial de la Universidad Autónoma de Madrid (UAM), Madrid, 2006. Disponible en la Biblioteca Virtual de la URJC [[www.urjc.es/biblioteca](http://www.urjc.es/biblioteca)]. Visitado en 14/10/2010.

CASTAÑEDA, J. **Valor jurídico de las Resoluciones de las Naciones Unidas**, Ciudad de Mexico: El Colegio de México, 1967.

CASTELLANI, D.; ZANFEI, A. “*Technology Gaps, Absorptive Capacity and the Impact of Inward Investments on Productivity of European firms*”. *ISE-Università di Urbino*, 2010.

CASTRO, A.C. *As empresas estrangeiras no Brasil, 1860-1913*. Rio de Janeiro: Zahar. 1979.

CASTRO, L.B. “*Privatização, abertura e desindexação: a primeira metade dos anos 90*”. In: GIAMBIAGI, Fabio *et al. Economia brasileira contemporânea*. Rio de Janeiro: Elsevier, 2005. p. 141-165. (6. Reimpressão).

CAVAS, R. **Inversión Extranjera Directa en Chile y su Impacto Sobre la Productividad**. Santiago de Chile: Departamento de Economía, Universidad de Chile, 2006.

CEPAL. COMISIÓN ECONÓMICA PARA AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE. **La inversión extranjera en América Latina y El Caribe 2004**. Disponible en: <<http://www.eclac.org/publicaciones/xml/8/20928/IED-2004.v.word.pdf>>. Chile: Nações Unidas, 2005. Acceso en: 05 ene. 2011.

\_\_\_\_\_. **La inversión extranjera directa en América latina y el Caribe**. Santiago de Chile, Publicaciones de las Naciones Unidas, 2006.

\_\_\_\_\_. **La inversión extranjera en América Latina y el Caribe 2005**, Santiago de Chile, 2006.

\_\_\_\_\_. **La inversión extranjera en América Latina y el Caribe 2009**, Santiago de Chile, 2009.

CERVERA, R.C. **Relaciones Internacionales**. Madrid: Ediciones Ciencias Sociales, 1991 pág. 85.

CESÁRIO, P.S. *Os determinantes políticos do investimento estrangeiro direto: um estudo quantitativo*. Tesis Doctoral: Instituto de Relações Internacionais, Universidade de Brasília (UnB), 2010.

COASE, R.H. “*The Nature of the Firm*”. *Economica N.S.*, 4, Noviembre. Traducción francesa: “La nature de la firme”. *Revue Française d’Economie*, II, 1937 en 1987.

\_\_\_\_\_. “*The Problem of Social Cost*”. *Journal of Law and Economics*, 3, 1960.

COLEGIO DE ECONOMISTAS DE MADRID. “*Privatizaciones y desregulación en la economía española*”. *Revista Economistas*, nº 63, octubre, Madrid, 1994.

CHACON, V. **A experiência espanhola**. Brasília: Editora Universidade de Brasília, 1979.

CHANDANA, C.; PARATAB, B. “*Foreign Direct Investment and Growth in India: A Cointegration Approach*”, *Applied Economics*, 34, 1061-1073, 2002.

CHANDLER, A.D. “*The growth of the transnational industrial firm in the United States and the United Kingdom: a comparative analysis*”. *Economic History Review*, v. 33, p. 396-410, 1980.

CHANG, H-J.; GREEN, D. **The Northern WTO Agenda on Investment: Doas we say, not as we did**, South Centre/CAFOD, 2003.

CHESNAIS, F. **A mundialização do capital**. Tradução de Silvana Finzi Foá São Paulo: Xamã, 1996.

\_\_\_\_\_. **La mondialisation du capital**. Paris: Syros, 1994.

CHISLETT, W. **The Internationalization of the Spanish Economy**. Madrid: Real Instituto Elcano, 2003. Disponível em: <<http://www.realinstitutoelcano.org/wps/wcm/connect/e90d61004f0195cb88c4ec3170>

CHRISTIANSEN, H.; OGUTCU, M. “*Foreign Direct Investment for development: maximizing benefits, minimising cost. Global Forum on International Investment*”. **Attracting Foreign Direct Investment for Development**. Shangai: 5-6 Diciembre 2002.

CHUDNOVSKY, D. **Transnational corporations and industrialization**. Londres: Routledge, 1993. (United Nations Library on TNCs, 11).

CIA. CENTRAL INTELLIGENCE AGENCY - CIA. **The World Factbook. Economy.** [2010]. Disponible en: <https://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/geos/sp.html>>. Acceso en: 25 oct. 2010. No paginado.

CLARK, C. *et al.* “*Industrial location and economic potential in Western Europe*”, **Regional Studies**, 3: 197-212, 1999.

COATSWORTH, John H. **Los Orígenes del Atraso.** Alianza Editorial Mexicana, 1990.

COBUCCIO, B.L.S. *A Irradiação Empresarial Espanhola na América Latina: um novo fator de prestígio e influência.* Brasília: Tesis CAE, Instituto Rio Branco (IRBr), Ministério de Relações Exteriores (MRE), 2011.

CODERCH PLANAS, J. “*La II Cumbre UE-ALC de Madrid: profundizando una asociación estratégica*”, **Carta Internacional**, São Paulo, NUPRI-USP, nº 111, maio, 2002, p.3.

COLA ALBERICH, J. **Anatomía del Tercer Mundo.** Madrid: Organización Sala Editorial, 1973.

COMISIÓN ECONÓMICA PARA AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE - CEPAL. **La inversión extranjera en América Latina y El Caribe 2005.** Santiago de Chile: Naciones Unidas, 2006.

COMISIÓN ECONÓMICA PARA AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE - CEPAL. **La inversión extranjera en América Latina y El Caribe 2005.** Santiago de Chile: Naciones Unidas, 2006.

COMISIÓN ECONÓMICA PARA AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE - CEPAL. **La inversión extranjera, 2000.** Chile: Naciones Unidas, 2000. Disponible en: [http://pdf2.biblioteca.hegoa.efaber.net/ebook/10277/Inversion\\_Extranjera\\_en\\_America\\_Latina\\_y\\_El\\_Caribe\\_2000.pdf](http://pdf2.biblioteca.hegoa.efaber.net/ebook/10277/Inversion_Extranjera_en_America_Latina_y_El_Caribe_2000.pdf). Acceso en: 05/XII/2010.

[conComMercosul.pdf](#)>. Acceso en: 04/X/2010.

CORIAT, B.; SABÓIA, J. “*Regime de acumulação e relação salarial no Brasil: um processo de fordização forçada e contrariada*”. In: **Ensaio FEE** nº 9(2). Porto Alegre (RS): FEE, 1988.

CORONADO GUERRERO, D. **La Política Regional de la Unión Europea. Una evaluación del Fondo Europeo de Desarrollo Regional en Andalucía.** Cádiz: Ed. Servicio de Publicaciones de la Universidad de Cádiz, 1997.

CORSI, F.L. *A questão do desenvolvimento econômico à luz da globalização da economia capitalista.* Curitiba: **Revista de Sociologia e Política**, n. 19, p. 11-29, nov. 2002.

COSTA, R. **Espanha - Privatizações, ‘Núcleos Duros’ e Grupos Bancários - uma análise da estratégia de internacionalização.** In: Departamento de Prospectiva e Planejamento - DPP. Informação Internacional: análise económica e política 1999, Lisboa, v. I p. 289-312, 2000. Disponible en: <[http://www.dpp.pt/pages/files/infor\\_inter\\_1999\\_I.pdf](http://www.dpp.pt/pages/files/infor_inter_1999_I.pdf)>. Acesso em: 23 nov. 2010.

COUTINHO, L. *Relações Econômicas Brasil-Espanha: potencial, interesses e perspectivas.* Documento mimeografado, Seminário Aliança Estratégica Brasil-Espanha, São Paulo, junho de 2005.

COUTINHO, M.T.M. *Privatização e mudança da cultura organizacional.* João Pessoa: Universitária/UFPB, 2002.

COVIELLO, N.; MUNRO H. “*Network relationships and the internationalization process of small software firms*”, apud BUCKLEY, P. J.; GHOURI, P. N. **The internationalization of the firm: a reader.** 2nd edition. Cengage Learning EMEA, 2011.

CUADRADO ROURA, J.R. “Cuatro décadas de economía del crecimiento regional en Europa: principales corrientes doctrinales”. In: GARCÍA DELGADO, J.L. (Coord.), **Economía Española, Cultura y Sociedad**, tomo II, Madrid: EUDEMA, 1992, p. 525-561.

CYERT, R.M.; MARCH, J.G. **A Behavioral theory of the firm.** Englewood Cliffs, 1963.

CYPHER, J.M. *The internationalization of capital and the transformation of social formations: a critique of the Monthly Review School.* **The Review of Radical Political Economics** nº 11, 4, 1979.

CZINKOTA, M. R. *et. al.* **Global business.** 3rd edition. Thomson Learning, EUA, 2011.

CZINKOTA, M. R. *et al. International business*. 2nd edition. Fort Worth: Dryden Press, EUA, 2012.

DAHL, R. A. **Sobre a democracia**. Brasília: UnB, 2009.

DEGADT, J. *Internationalization of SMEs in Belgium*. Chapter 6. In: DANA, L. P.; WELPE, I. M.; RATTEN, M. H. and V. (Eds.). **Handbook of research on European business and entrepreneurship: towards a theory of internationalization**. Edward Elgar Publishing Ltd, 2008.

DE LA FUENTE, A. **Innovación Tecnológica y crecimiento económico**. Informe para la Fundación COTEC, Barcelona: Instituto de Análisis Económico, 1998. DE LA FUENTE, A. “Inversión, catch-up tecnológico y convergencia real”, **Papeles de Economía Española**. N ° 63, p. 18-34, 1995.

DENISON, E. F. “*The Unimportance of the Embodiment Question*”. *American Economics Review*, 1962, p. 90-94.

DeROSA, D. **Regional Integration Arrangements: Static Economic Theory, Quantitative Findings and Policy Guidelines**. ADR International, Ltd. Pennsylvania, USA, 1998.

DÍAZ, R. “**Un estudio descriptivo de la inversión extranjera directa en España y su distribución territorial**”. Santiago de Compostela: Universidad de Santiago de Compostela, Departamento de Fundamentos del Análisis Económico e Historia e Instituciones Económicas, pág. 1-26, 2003.

DICKEN, P. **Mudança Global: mapeando as novas fronteiras da economia mundial**. 5. Ed., Porto Alegre: Artmed Editora, 2010.

DICKEY, D.; FULLER, W. “*Distribution of the Estimators for Autoregressive Time Series with a Unit Root*”. *Journal of the American Statistical Association*, 74, 427-431, 1979.

\_\_\_\_\_. “*Likelihood Ratio Statistics for Autoregressive Time Series with a Unit Root*”, *Econometrica*, 49, 1057-72, 1981.



DIEGUEZ FRANÇA, R. *22 bi no bolso: num leilão perfeito, o governo consegue quase o dobro do que valiam as suas ações da Telebrás*. *Revista VEJA*, 05 ago. 1998. Versión Online. Disponible en: <[http://veja.abril.com.br/050898/p\\_040.html](http://veja.abril.com.br/050898/p_040.html)>. Acceso en: 23/X/2009. No paginado.

DIXIT, A. K.; PINDYCK, R. S. **Investment under uncertainty**. New Jersey: Princeton University Press, 1994.

DJANKOV, S.; HOECKMAN, B. “*Foreign investment and productivity growth in Czech Enterprises*”. *World Bank Economic Review*, vol. 14, n<sup>o</sup> 1, pág. 49-64, 2000.

DRIFFIELD, N.; TAYLOR, K. ***Technology, trade, multinationals and absolute employment: Evidence from UK panel data***. University of Birmingham Press. Mimeo, 2002.

DUFEY, G.; MIROS, R. “*Foreign Direct Investment: Theory and Strategic Considerations*”, **Teaching**

DUNNING, J. H. ***Global Capitalism, FDI and Competitiveness***. Northampton: Edward Elgar Publishing, Massachusetts, 2002.

DUNNING, J. H. ***Multinational Enterprises and the Global Economy***. London: AddisonWesley Reading, 1993.

DUNNING, J. H. “*Trade, location of economic activity and the multinational enterprise: A search for an eclectic approach*”. En OHLIN, B.; HESSELBORN, P.O. y P.M. WIJKMAN (eds.), ***The International Allocation of Economic Activity***. London: MacMillan, 1977.

DUNNING, J. H. “*Re-appraising the eclectic paradigm in an age of alliance capitalism*”, ***Journal of International Business Studies***, vol. 26, n<sup>o</sup> 3, pp. 461-491, 1995.

DUNNING, J. H. “*The eclectic paradigm of international production: a personal perspective*”. En C. N. Pitelis y R. Sugden (eds). ***The Nature of the Transnational Firm***, p. 117-136, 1991.

DUNNING, J. H. “*The European internal market programme and inbound foreign direct investment, Part I and Part II*”. ***Journal of Common Market Studies***, vol. 35, pp. 1-30 y pp. 189-223, 1997.

\_\_\_\_\_. ***Explaining international production***. London: London Unwin Hyman, 1988.

\_\_\_\_\_. ***Globalization and the theory of MNE activity***. Department of Economics, University of Reading, 1999. (Discussion Papers in International Investment and Management, 264).

\_\_\_\_\_. *International production and the multinational enterprise*. London: George Allen & Unwin, 1981.

DURÁN HERRERA, J.J. **Los Determinantes de la IED en los Países de América Latina y el Caribe: Su Impacto sobre el Comercio y la Integración Regionales**. Santiago de Chile: Publicaciones Universidad de Chile, 1999.

\_\_\_\_\_. **El auge de la empresa multinacional española**. Boletín Económico de ICE, Madrid, n. 2881, p. 13-34, del 19 al 25 de junio de 2006. Disponible en: <[http://www.revistasice.com/cmsrevistasICE/pdfs/BICE\\_2881\\_13-34\\_\\_95F2C7BE4F7D6FF486805F32F4DCDF3F.pdf](http://www.revistasice.com/cmsrevistasICE/pdfs/BICE_2881_13-34__95F2C7BE4F7D6FF486805F32F4DCDF3F.pdf)>. Acceso en: 04/XI/2010.

DUSSEL, E. **La inversión extranjera directa en México**. Santiago de Chile, CEPAL (Serie Desarrollo Productivo, n° 80), 2000; DUSSEL, E. **Inversión extranjera directa en México: desempeño y potencial. Una perspectiva macro, meso, micro y territorial**. México, UNAM-Siglo XXI, 2007.

ENDERS, W. *Applied Econometrics Time Series*. John Wiley & Sons Inc., 2004.

ENDESA BRASIL. **História**. Disponible en: <http://www.endesabrasil.com.br/Default.aspx?id=43&strLang=pt>>. Acceso em: 01 abr. 2009. No paginado.

ESPAÑA. Constitución (1978). **Constitución española de 27 de diciembre de 1978**. Aprobada por las Cortes En Sesiones Plenarias del Congreso de los Diputados y Senado celebradas el 31 de Octubre de 1978. Ratificada por el Pueblo Español en Referéndum de 6 de Diciembre de 1978. Sancionada por S.M. El Rey ante las Cortes el 27 de Diciembre de 1978. Modificada por reforma de 27 de agosto de 1992. Boletín Oficial del Estado, Madrid, num. 311.1, 29 dic. 1978. p. 29313-29424. Disponible en: <http://www.boe.es/boe/dias/1978/12/29/pdfs/A29313-29424.pdf>>. Acceso en: 10 ene. 2011.

\_\_\_\_\_. **Fórum del Trabajo de 9 de marzo de 1938**. Boletín Oficial del Estado, Madrid, num. 505, 10 marzo 1938. p. 6178-6181. Disponible en: [http://www.cervantesvirtual.com/servlet/SirveObras/08149629022036195209079/p0000001.htm#I\\_1\\_>](http://www.cervantesvirtual.com/servlet/SirveObras/08149629022036195209079/p0000001.htm#I_1_>). Acceso en: 15 dic. 2010.

\_\_\_\_\_. **Fórum de los Españoles de 1945, 17 de julio de 1945.**

Modificado por L. O. del Estado de 10 de enero de 1967, aprobada por Decreto 779/1967, de 20 de abril. Boletín Oficial del Estado, Madrid, num. 199, 18 jul. 1945a. p. 358-360. Disponible en: <<http://www.cervantesvirtual.com/servlet/SirveObras/67926282101469673765679/in>

\_\_\_\_\_. **Ley Constitutiva de las Cortes de 1942, 17 de Julio de 1942.**

Boletín Oficial del Estado, Madrid, num. 200, 19 jul. 1942. p. 5301-5303. Disponible en: <[http://www.cervantesvirtual.com/servlet/SirveObras/79151622430248617422202/p0000001.htm#I\\_1\\_](http://www.cervantesvirtual.com/servlet/SirveObras/79151622430248617422202/p0000001.htm#I_1_)>. Acceso en: 15 dic. 2010.

\_\_\_\_\_. **Ley de Sucesión en la Jefatura del Estado de 1947, 26 de Julio de 1947.**

Modificada por la Ley Orgánica del Estado de 10 de enero de 1967 (Decreto 779/1967, de 20 de abril). Boletín Oficial del Estado, Madrid, num. 208, 27 jul. 1947. p. 4238-4239. Disponible en: <[http://www.cervantesvirtual.com/servlet/SirveObras/01478408877125628632268/p000001.htm#I\\_0\\_](http://www.cervantesvirtual.com/servlet/SirveObras/01478408877125628632268/p000001.htm#I_0_)>. Acceso en: 15 dic. 2010.

\_\_\_\_\_. **Ley Fundamental de 17 de Mayo de 1958 por la que se Promulgan los Principios del Movimiento Nacional.**

Boletín Oficial del Estado, Madrid, num. 119, 17 mayo 1958. p. 4511-4512. Disponible en: <<http://www.cervantesvirtual.com/servlet/SirveObras/02449421981244052976613/index.htm>>. Acceso en: 15 dic. 2010.

\_\_\_\_\_. **Ley Orgánica del Estado, número 1/1967, de 10 de enero.**

Boletín Oficial del Estado, Madrid, num. 9, 11 enero 1967. p. 466-477. Disponible en: <http://www.cervantesvirtual.com/servlet/SirveObras/12159641912327174198846/p0000001.htm>>. Acceso en: 15 dic. 2010.

**EUROPA - El portal de la Unión Europea. La Declaración de 9 de Mayo de 1950.**

Disponible en: <[http://europa.eu/abc/symbols/9-may/decl\\_es.htm](http://europa.eu/abc/symbols/9-may/decl_es.htm)>. Acceso en: 21 feb. 2011. No paginado.

\_\_\_\_\_. **El portal de la Unión Europea. El Acta Única Europea.**

Disponible

en:<[http://europa.eu/legislation\\_summaries/institutional\\_affairs/treaties/treaties\\_singleact\\_es.htm](http://europa.eu/legislation_summaries/institutional_affairs/treaties/treaties_singleact_es.htm)>. Acceso en: 22/XII/2010. No paginado.

\_\_\_\_\_ **.El portal de la Unión Europea. EUR-Lex. Tratado de la Unión Europea.** Diario Oficial de la Unión Europea, 29 jul. 1992. Disponible en: <<http://eur-lex.europa.eu/es/treaties/dat/11992M/htm/11992M.html>>. Acceso en: 27/III/2011. No paginado.

\_\_\_\_\_ **. El portal de la Unión Europea. La historia de la Unión Europea. 1945-1959: Europa por la paz - los albores de la cooperación.** Disponible en: <[http://europa.eu/abc/history/1945-1959/index\\_es.htm](http://europa.eu/abc/history/1945-1959/index_es.htm)>. Acceso en: 21 feb. 2011. No paginado.

EVANS, G; NEWNHAM, R. *The Penguin Dictionary of International Relations*. Londres: Penguin Books. 1999.

FAGUNDES, J. *Política industrial e defesa da concorrência no Japão*. Rio de Janeiro: Instituto de Economia/UFRJ, 1998, p. 1-43. Mimeografiado.

FANELLI, J.M.; DAMILL, M. **Los capitales extranjeros en las economías latinoamericanas: Argentina y Brasil**. Buenos Aires: CEDES, 1993.

FEDER, G. *On export and economic growth*. *Journal of Development Economics* 12: 59-73, 1982.

FERNÁNDEZ, F. **Evaluación económica de los polos de desarrollo**. Huelva, Sevilla, La Coruña y Vigo. Madrid: Instituto de desarrollo económico, 1972.

FIORI, J. L. (Org.). *Estados e moedas no desenvolvimento das nações*. Petrópolis: Vozes, 1999.

FRITSCH, W.; FRANCO, G. *Foreign direct investment in Brazil: its impact on industrial restructuring*. Paris: Development Centre, OECD, 1991.

FUJITA, H.; KRUGMAN, P.; VENABLES, A. J. *Economia espacial*. São Paulo: Futura, 2010.

GARCIA CABEZA, A. **Aspectos políticos, econômicos e ideológicos da reforma econômica da década de 1990 (1990-2000): uma revisão do processo de desnacionalização**. 2004. 233

f. Disertación (Maestría en Ciência Política) - Universidade Estadual de Campinas, Campinas, 2004. Disponible en: <<http://libdigi.unicamp.br/document/?code=vtls000332542>>. Acceso en: 03 set. 2008.

GARCÍA, A. A.; GARCÍA DOMONTE, A. **¿Qué ha sucedido con la Inversión Extranjera Directa (IED) de las empresas españolas en América Latina tras el boom de los años noventa y la incertidumbre de los primeros años 2000?** DT N° 35/2007 - 20/07/2007. Real Instituto Elcano. Disponible en: <[http://www.realinstitutoelcano.org/wps/portal/rielcano/contenido?WCM\\_GLOBAL\\_CONTEXT=/elcano/Elcano\\_es/Zonas\\_es/DT+35-2007](http://www.realinstitutoelcano.org/wps/portal/rielcano/contenido?WCM_GLOBAL_CONTEXT=/elcano/Elcano_es/Zonas_es/DT+35-2007)> Acceso en 02/XII/13.

GARCÍA, A. A. **La inversión extranjera directa en América Latina (1980-1990), comportamiento de las inversiones españolas.** Tesis de doctorado, Universidad Pontificia de Comillas, 1996, p. 380.

GARCÍA, M.K. *Fusões e privatizações no Brasil democrático.* São Paulo: Editora UNESP, 2006.

GERSOVITZ, M. “*The effects of domestic taxes on foreign private investment*”. In: DAVID, M. G and NICHOLAS, H. S. (Eds.). *The Theory of Taxation for Developing Countries*, New York: Oxford University Press, 1987.

GIAMBIAGI, F. “*Estabilização, Reformas e Desequilíbrios Macroeconômicos: os anos FHC (1995-2002)*”. In: *Economia Brasileira Contemporânea (1945-2004)*. Orgs: GIAMBIAGI, F.; VILELLA, A; BARROS DE CASTRO, L e HERMANN, J. Rio de Janeiro: Editora Campus, 2005.

\_\_\_\_\_. “*Estabilização, reformas e desequilíbrios macroeconômicos: os anos FHC (1995-1998)*”. In: GIAMBIAGI, Fabio et al. *Economia brasileira contemporânea*. Rio de Janeiro: Elsevier, 2005. p. 166-195. (6. Reimpresión).

GIGLO, N. **Políticas activas para atraer inversión extranjera directa en América Latina y el Caribe.** Santiago de Chile, CEPAL, 2007.

GILES, J. A.; WILLIAM, C. L. *Export-led Growth: A Survey of the Empirical Literature and Some Noncausality Results*. University of Victoria, *Econometrics Working Paper*, nº 9901, 2000.

GILPIN, R. *A Economia Política das Relações Internacionais*. Editora Elsevier-Campus, Rio de Janeiro, 2002.

GINZBURG, A.; SIMONAZZI, A. “*Patterns of Industrialization and the Flying-Geese Model: The Case of Electronics in East Asia*”, paper presentado en la *Conference on Clusters, Industrial Districts and Firms: The Challenge of Globalization*, Modena, Italia, 2003.

GIORDANO, P.; SANTISO, J. *La course aux Amériques. Les stratégies des investisseurs européens en Argentine et au Brésil*. París, CERI (Études du CERI, 52), 1999.

GIRMA, S.; GREENAWAY, D.; WAKELIN, K. “*Wages, productivity and foreign ownership in UK manufacturing*”. *Centre for Research on Globalisations and Labour Markets*, Research Paper 99/14, 2010.

GOLDENSTEIN, L. *Repensando a dependência*. Rio de Janeiro: Paz e Terra, 1994.

GONÇALVES, R. *et al. A Nova Economia Internacional: uma perspectiva brasileira*. Rio de Janeiro, ed. Campus, 1998.

\_\_\_\_\_. *Globalização Econômica e Vulnerabilidade Externa*. Rio de Janeiro: Universidade Federal Fluminense, 1998. Disponible en: <http://www.reggen.org.br/midia/documentos/globalizacaoeconomica.pdf> Acceso en 30/XI/2013.

\_\_\_\_\_. *Competitividade internacional, vantagem comparativa e empresas transnacionais: o caso das exportações brasileiras de manufaturados*. Pesquisa e Planejamento Econômico, v. 17, n. 2, ago. 1987.

GONÇALVES, R; PONTES, J.K.; COIMBRA, M.C. *Economia política das relações internacionais brasileiras*. Rio de Janeiro: Editora UFRJ, 2008.

GONZÁLEZ, M.J. **La economía política del franquismo**. Madrid: Ediciones Históricas Hispánicas, 1979.

GÖRG, H; GREENAWAY, D. *Foreign Direct Investment and intra-industry spillovers: a review of the literature*, **Research Paper 2001/37**, Globalization and Labours Markets Programme, University of Nottingham, 2001.

GRAHAM, B.; RAMKISHEN, R. “Does FDI guarantee the stability international capital flows? Evidence from Malaysia”. New York: **Development Policy Review**, 2002, 20 (2): xx-xx, pág. 1-12.

GRAHAM, E. M. “Los determinantes de la inversión extranjera directa, teorías alterativas y evidencia internacional”. **Moneda y Crédito**, nº 194, 1992, pp. 13-49.

HAIR JR., J.; ANDERSON, R.; TATHAM, R.; BLACK, W. **Multivariate data analysis**. New Jersey: Prentice Hall, 1995.

HANSEN; JUSELIUS *Cats in Rats – Cointegration Analysis of Time Series*, Estima, USA, 1995.

HARMS, P. *Political risk and equity investment in developing countries*. **Applied Economics Letters**, 9, 377–380, 2002.

HECKSCHER, E. “The effect of foreign trade on the distribution of income”. **Ekonomisk Tidskrift**, vol. 21, 1919, pp. 1-32.

HEINTZ, J. “Low-wage manufacturing and global commodity chains: a model in the unequal Exchange tradition”. **Cambridge Journal of Economics**, 30, 2006.

HELPMAN, E. *A simple theory of trade with multinational corporations*. **Journal of Political Economy**, v. 92, p. 451-471, 1984.

HELPMAN, E.; KRUGMAN, P.R. **Market structure and foreign trade**. Cambridge: MIT Press, 1985.

HEMAIS, C.A.; HILAL, A. **O desafio dos mercados externos: teoria e prática na internacionalização da firma**. São Paulo: Coleção Estudos COPPEAD. Editora Mauad, 2004.

HIDALGO, A. B.; MATA, D. “*Produtividade e Desempenho Exportador das Firmas na Indústria de Transformação Brasileira*”. *Revista de Estudos Econômicos (USP)*, v. 39, p. 709-735, 2009.

HILAL, A.; HEMAIS, C.A. “*Da Escola de Uppsala à Escola Nórdica de negócios internacionais: uma revisão analítica*”. In: *ENCONTRO ANUAL DA ASSOCIAÇÃO NACIONAL DOS PROGRAMAS DE PÓS-GRADUAÇÃO EM ADMINISTRAÇÃO (XXV ENANPAD)*. Anais. Campinas, 2001.

HIRSHMAN, A.O. *The strategy of Economic Development*. Yale Univ. Press, 1958.

HOBSBAWN, Eric. *A Era dos Extremos*. São Paulo: Editora Companhia das Letras, 2006.

HOLLIS, M. *Filosofía de las ciencias sociales. Una introducción*. Madrid: Ariel Sociología, 1998.

HOOD, N.; YOUNG, S. (Ed.). *The globalization of multinational enterprise activity and economic development*. London: Macmillan Press, 2000.

HORSTMANN, I.J.; MARKUSEN, J.R. *Endogenous market structures in international trade*. *Journal of International Economics*, v. 32, p. 1-2, 109-129, 1992.

HYLLEBERG, S.; ENGLE, R.; GRANGER, C.; YOO, B. *Seasonal Integration and Cointegration*. *Journal of Econometrics*, 44, 215-38, 1990.

HYMER, S. H. *Empresas multinacionales: la internacionalización del capital*. Buenos Aires: Ediciones Periferia, 1972.

HYMER, S. *The International Operations of National Firms: A Study of Direct Foreign Investment*. MIT Press, Boston MA, 1976. Publicación a título póstumo de su tesis doctoral, Universidad de Cambridge, 1960.

\_\_\_\_\_. “*The large multinational corporation: an analysis of some motives for the international integration of business*”. In: CASSON, M. (Ed.). *Multinational corporations*. Aldershot: Edward Elgar, 1990.



IBARRARÁN, P.; MAFFIOLI, A.; STUCCHI, R. “SME Policy and Firms’ Productivity in Latin America”, *IZA Discussion Papers* 4486, Institute for the Study of Labor (IZA), 2009.

IEDI. *A Posição Brasileira no Comércio Mundial de Manufaturas em 2012. Carta IEDI n. 594*. Disponible en: <[http://www.iedi.org.br/cartas/carta\\_iedi\\_n\\_594.html](http://www.iedi.org.br/cartas/carta_iedi_n_594.html)> Acceso en 17/XII/2014.

IEDI. *O investimento estrangeiro na economia brasileira e o investimento de empresas brasileiras no exterior*. Disponible en: <<http://www.iedi.com.br>>. Acceso em: 15 enero 2014.

IGLÉSIAS, R.M.; VEIGA, P. da M. “Promoção de exportações via internacionalização das firmas de capital brasileiro”. In: PINHEIRO, A.C.; MARKWALD, R.; PEREIRA, L.V. *O desafio das exportações*, Rio de Janeiro: BNDES, 2002.

*IMF Survey*, Diciembre de 2001, Volumen 30, Número 23, 2001.

INFORME BRASIL 2010: Actualidad/Tendencia en Brasil (Instituto Valenciano de la Exportación), 2010.

**Instituto de Estudos para o Desenvolvimento Industrial** (Brasil). Disponible en: <<http://www.iedi.org.br/>>. Acceso: 28/01/2015.

INSTITUTO ESPAÑOL DE COMERCIO EXTERIOR - ICEX. **Apoyos financieros públicos a la implantación e inversión de empresa española en el exterior**. Cuarta edición. Madrid: ICEX, 2009. Disponible en: <<http://www.icex.es/icex/cma/contentTypes/common/records/viewDocument/0,,00.bin?doc=4228088>>. Aceso en: 18/X/2010.

IPEA - Instituto de Pesquisas Econômicas Aplicadas. **O acordo sobre medidas de investimento relacionadas com o comércio (TRIMS) e os investimentos**. Disponible en: <[www.ipea.gov.br/sites/000/2/livros/comercioglobal/capit12.pdf](http://www.ipea.gov.br/sites/000/2/livros/comercioglobal/capit12.pdf)> Acceso en: 27/IV/2011.

ITAKI, N.P. “Foreign direct investment in developing countries and growth: a selective survey”. *The Journal of Development Studies*, v. 34, n. 1, p. 1-34, 2004.

JAYME JR., R. G. “Comércio Internacional e Crescimento Econômico: O Comércio Afeta o Desenvolvimento?” *Revista Brasileira de Comércio Exterior, RBCE*, Rio de Janeiro, v. 15, n. 69, p. 69-73, 2001.

JENKINS, R. *Transnational corporations and uneven development: the internationalization of capital and the third world*. London and New York: Meuthen, 1989.

TASCÓN, J. “Instituciones y sociedad en el franquismo”. **Revista Memoria y Pasado (Revista de Historia Contemporánea)**, nº1. Alicante: Espagrafic, 2002.

JOHANSEN, S. “Statistical Analysis of Cointegration Vectors”. *Journal of Economic Dynamics and Control*, 12, jun-set, 231-54, 1988.

JOHANSEN, S.; JUSELIUS, K. “Maximum Likelihood Estimation and Inference on Cointegration with Applications to the Demand for Money”, *Oxford Bulletin of Economics and Statistics*, 52, 169-210, 1990.

JOHANSON, J. VAHLNE, J. “The mechanism of internationalization”. *International Marketing Review*, 7, 2001.

\_\_\_\_\_. “The internationalization process of the firm – a model of knowledge development and increasing foreign market commitments”. *Journal of international Business Studies*, 8 (1), 1977.

\_\_\_\_\_. “The mechanism of internationalization”. *International Marketing Review*, 7, 2001.

JOHANSON, J.; WIDEERSHEIM-PAUL, F. “The internationalization of the firm: four Swedish cases”. *Journal of management studies*, v. 12, 305-322, 1975.

JOHNSTON, J.; DINARDO, J. *Métodos Econométricos*, 4ª ed., Amadora, Portugal McGRAW-HILL, 2001.

JONES, C.I. **Introducción al crecimiento económico**. Ciudad de México: Ed. Pearson Educación, 2000.

JORGENSON, D. W. “*Productivity and Economic Growth*”. In: D. W. JORGENSON, *Productivity*, Cambridge: MIT Press, vol. 2, 1996, p. 1-8.

JORGENSON, D. W.; GRILICHES, Z. “*The Explanation of Productivity Change*”. In: JORGENSON, D.W. *Productivity*, Cambridge: MIT Press, vol. 1, 1996, p. 51-99.

KALDOR, N. *The case for regional policies. Scottish Journal of Political Economy*, 17, 337–348, 1970.

KAPLAN, M.P. **La Inversión extranjera desde la Economía Política**. Ciudad de México: Fondo de Cultura Económica, 2014.

KASAHARA, S. “*The Flying Geese Paradigm: A Critical Study of Its Application to East Asian Regional Development*”, *Discussion Paper*, nº 169, United Nations Conference on Trade and Development (UNCTAD), 2004.

KEYNES, J. M. *A teoria geral do emprego, do juro e da moeda*. São Paulo: Atlas, 1992.

KINDLEBERGER, C. P. *American Business Abroad: Six Lectures on Direct Investment*. New Haven: Yale University Press, 1969.

\_\_\_\_\_. *Economic Laws and Economic History*. Cambridge: Cambridge University Press, 1989.

KISBYE, P. *Seminário de Métodos Quantitativos*. Universidade Federal de Lavras (UFLA), 13/V/2010.

KNUST, R. M.; MARIN, D. *On Exports and Productivity: A Causal Analysis*. *The Review of Economics and Statistics*, vol. 71, no. 4: 699-703, 1989.

KOJIMA, K. “*The Flying Geese Model of Asian Economic Development: Origin Theoretical Extensions and Regional Policy Implications*”, *Journal of Asian Economics*, 11, pp, 2000.

\_\_\_\_\_. *The Flying-Geese Theory of Economic Development*, Bunshindo, Tokyo, 2003.

KONYA, L. *Export-Led Growth or Growth-Driven Export? New Evidence from Granger Causality Analysis on OECD Countries*. Central European University, Department of Economics, **Working Paper** no. 15/2000, 2000.

KRUGMAN, P. R. **Vendiendo Prosperidad**. Barcelona: 1ª edición, Ed. Ariel, 1994.

KUMAR, N.; GALLAGHER, K. “*Relevance of “Policy Space” for Development. Implications for Multilateral trade Negotiations*”, **RIS-Discussion Paper**, 120, Nueva Delhi, 2007.

KUMAR, R.G; GALLAGHER, P. *International business: firm and environment*. New York: McGraw-Hill, 1985.

LACERDA, A.C.(Org.) *Crise e Oportunidade: o Brasil e o cenário internacional*. São Paulo: Lazuli Editora, 2006.

\_\_\_\_\_. *Desnacionalização: mitos, riscos e desafios*. São Paulo: Editora Contexto, 2000.

\_\_\_\_\_. *Globalização e Investimento Estrangeiro no Brasil*. São Paulo: Editora Saraiva, 2004.

\_\_\_\_\_. *Crise e Oportunidade: o Brasil e o cenário internacional*. São Paulo: Lazuli Editora, 2006.

LAMOUNIER, B.; MENEGUELLO, R. *Partidos políticos e consolidação democrática: o caso brasileiro*. São Paulo: Brasiliense, 1986.

LESSARD, J.L. **Inversiones extranjeras en Bolívia: un aporte crítico**. La paz: Editorial Universidad Mayor de La Paz, 2012.

LETTO, G. “*Earnings from foreign direct investment: Possible effects on domestic economics and patterns in EU countries*”. *Centre for International Business Studies, Research Papers in International Business*, No. 9-98, 1998, p. 1-29.

LIPSEY, R.; SJÖHOLM, F. “*The Impact of Inward FDI on Host Countries: Why such Different Answers?*” In: MORAN, *et. al.*; GRAHAM, E.; BLOMSTRÖN, M. (ed.): **Does Foreign Direct**

*Investment Promote Development?*, Center for Global Development, Washington, DC. 23-44, 2005.

LIU, X., BURRIDGE, P.; SINCLAIR, P. “*Relationship Between Economic Growth, Foreign Direct Investment and Trade: Evidence from China*”, *Applied Economics*, 34, 1433-1440, 2002.

LIU, X., SONG, H.; ROMILLY, P. “*An Empirical Investigation of the Causal Relationship between Openness and Economic Growth in China*”, *Applied Economics*, 29, 1679- 86, 1997.

LORENZ, D. “*Newly industrialising countries in the world economy; NICS, SICs, NECs, EPZs or Tes?*” In: HOLTFRERICH, C. L. *The interactions on the world economy*. New York: Harvester Wheatsheaf, 1989.

LORES ESPINOZA, A. **La reforma del Estado en el contexto internacional**. In: CONGRESO DE MORELOS. En relación a la reforma del Estado. Febrero 16 de 2007. p. 8-13. Disponible en: <[www.congresomorelos.gob.mx/iil/iil/investigaciones/REFORMA%20DEL%20ESTADO.pdf](http://www.congresomorelos.gob.mx/iil/iil/investigaciones/REFORMA%20DEL%20ESTADO.pdf)>. Acceso en: 08 dic. 2010.

LUCAS, R. “*On the Mechanics of Economic Development*”. *Journal of Monetary Economics*, 1988 vol. 22, nº 1, p. 3-42.

LÜTKEPOHL, H.; KRÄTZIG, M. *Applied time series econometrics*. Cambridge: Cambridge University Press, 2004.

MARGLIN, S. A.; BHADURI, A. “*Profit squeeze and Keynesian theory*”. In: MARGLIN, S. A.; SCHOR, J. B. *The golden age of capitalism*. Oxford: Clarendon Press, 1990.

MARGLIN, S. A.; BHADURI, A. “*Profit squeeze and Keynesian theory*”. In: MARGLIN, S. A.; SCHOR, J. B. *The golden age of capitalism*. Oxford: Clarendon Press, 1990. TAYLOR, L. *Income distribution, inflation, and growth*. Cambridge: The MIT Press, second printing, 1994.

MARÍN, D. “*Is the Export Led Growth Hypotesis Valid for Industrialized Countries?*” *The Review of Economics and Statistics*, vol. 71, n. 4 (699-703), 1992.

MARKUSEN, J.R. “*The boundaries of multinational firms and the theory of international trade*”. *Journal of Economic Perspectives*, n. 9, p. 169-189, 1995.

MARKUSEN, J.R. “*The boundaries of multinational firms and the theory of international trade*”. *Journal of Economic Perspectives*, n. 9, p. 169-189, 1995.

MARKUSEN, J.R.; VENABLES, A.J. “*Multinational firms and the new trade Theory*”. *Journal of International Economics*, v. 46, p. 183-203, 1998.

\_\_\_\_\_. “*Multinational production, skilled labor, and real wages*”. *NBER Working Paper*, 5483, 1996.

\_\_\_\_\_. “*The theory of endowment, intra-industry, and multinational trade*”. *Journal of International Economics*, n. 52, p. 209-234, 2000.

MARTÍN ACEBES, Á. **La estrategia de apoyo a la internacionalización de la empresa en un mundo globalizado**. Información Comercial Española, n. 826, p. 409-423, nov. 2005. Disponible: <[http://www.revistasice.com/cmsrevistasICE/pdfs/ICE\\_826\\_409-424\\_370D6ED25B759D3F7C0738800E842D4C.pdf](http://www.revistasice.com/cmsrevistasICE/pdfs/ICE_826_409-424_370D6ED25B759D3F7C0738800E842D4C.pdf)>. Madrid, 2005. Acceso en: 03 dic. 2010.

MARTÍN, M.A. G.; HERRANZ, A. A. *Regional Exports and Economic Growth: The Case of Spanish Regions*. *International Advances in Economic Research*, vol. 12:81–89, 2005.

MARTÍN, C.; VELÁZQUEZ F. J. “*Factores determinantes de la inversión directa en los países de la OCDE: una especial referencia a España*”. *Papeles de Economía Española*, nº 66, pp. 209-219, 1996.

MARTÍNEZ GONZÁLEZ-TABLAS, A. **Economía política de la globalización**. Barcelona: Ariel Economía, 2000.

MARTINEZ, T. S.; CERQUEIRA, V. S. *Estrutura da inflação brasileira: determinantes e desagregação do IPCA*. Brasília: IPEA, Texto para Discussão 1634, 2011.

MATOSO, J. A *Desordem do Trabalho*. São Paulo: Scritta, 1995.

MATTOS, L.B.; CASSUCE, F.C.C.; CAMPOS, A.C. “*Determinantes dos Investimentos*

*Diretos Externos no Brasil, 2000-2004*". *Revista de Economia Contemporânea*, Rio de Janeiro, v. 11, jan/abr, 2010.

McCLINTOCK, B. "Recent theories of direct foreign investment: an institutionalist". *Perspective. Journal of Economic Issues*, v. 22, n. 2, jun. 1988.

MCKINNON, R. I.; OHNO, K. *Dollar and Yen: resolving economic conflict between the United States and Japan*. Cambridge: MIT Press, 1997.

MDIC. *Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior*. Disponible en: <<http://www.mdic.gov.br/sitio/>> Acceso en 03/II/2015.

MEDEIROS, C. "Globalização e a Inserção Internacional Diferenciada da Ásia e da América Latina" In: Maria da Conceição Tavares y José Luís Fiori, *Poder e Dinheiro*, Edit. Vozes, 1997.

MEDINA ORTEGA, M. "Nacionalización y acuerdos globales de indemnización", *Revista de Administración Pública*, Madrid, 1963.

MELIN, L. E. O enquadramento do iene: a trajetória do câmbio japonês desde 1971. In: TAVARES, M. C.; FIORI, J. L. (Org.). *Poder e dinheiro: uma economia política da globalização*. Petrópolis: Editora Vozes, 1997, p. 347-382.

MELLA MÁRQUEZ, J.M. "Evolución doctrinal de la ciencia regional: una síntesis". In: MELLA MÁRQUEZ, J.M. (Coord.), *Economía y política regional en España ante la Europa del siglo XXI*, Madrid: Ed. Akal Textos, 1998, p. 13-31.

MELO, J.; ROBINSON, S. *Productivity and externalities: Models of Export-Led Growth*. *NBER, Working Paper* 387, March, 1990.

MICHALET, F. *Le phénomène de multinationalisation*. Paris, 1989.

MIGUEZ, T.H.L. *Formação Bruta de Capital Fixo na economia brasileira 2000-2007 Uma Análise com Base nas Matrizes de Absorção de Investimento (MAI)*. Tesis Maestría en Economía. Rio de Janeiro: Instituto de Economia, Universidade Federal do Rio de Janeiro, 2012.

MINA, W. "External commitment mechanisms, institutions, and FDI in GCC countries". *Journal of International Financial Markets, Institutions & Money*, 19, 371-386, 2009.

MINISTÉRIO DAS RELAÇÕES EXTERIORES - MRE. Departamento de Promoção Comercial: Divisão de Informação Comercial. **Principais indicadores econômicos comerciais do MERCOSUL**. Brasília, fev. 2009. Disponível em: <<http://www.braziltradenet.gov.br/ARQUIVOS/IndicadoresEconomicos/PrincipaisIndE>

MINISTERIO DE INDUSTRIA, TURISMO Y COMERCIO - MITC. Informação Comercial Espanhola (ICE). **El Sector Exterior en 2008**. Boletín de Información Comercial Española (BICE), n. 2967, del 16 al 30 de junio de 2009. Disponível em: <http://www.revistasice.com/NR/rdonlyres/9859FA2C-894C-46A3-B6A8-3DF141B5BA06/0/SectorExterior2008.pdf>>. Madrid, 2009. Acesso em: 29 mar. 2011.

MINISTERIO DE RELAÇÕES EXTERIORES(MRE). **Informe Comercial**, Brasília, 2012.

MIR, P.H. **Diccionario Histórico de Ciencia Política**. Madrid: Editorial Civitas, 2003.

MORAES, R. C. **A redemocratização espanhola: uma distensão lenta, gradual e insegura**. São Paulo: Brasiliense, 1983. (Coleção Tudo é História, 68).

MORÁN, F.; FRITSCH, W.; FRANCO, G. *Foreign direct investment in Brazil: its impact on industrial restructuring*. Paris: Development Centre, OECD, 2005.

MOREIRA, M.M. *Estrangeiros em uma economia aberta: impactos recentes sobre produtividade, concentração e comércio exterior*. Rio de Janeiro: BNDES, 1999. (Texto para discussão, 67).

MOREIRA, M.M. *Industrialization, trade and market failures: the role of government intervention in Brazil and South Korea*. London: MacMillan Press, 1995. MOREIRA, M.M. *Estrangeiros em uma economia aberta: impactos recentes sobre produtividade, concentração e comércio exterior*. Rio de Janeiro: BNDES, 1999. (Texto para discussão, 67).

\_\_\_\_\_. *Industrialization, trade and market failures: the role of government intervention in Brazil and South Korea*. London: MacMillan Press, 1995.



MORIENTE, J.A. **Las ETVE en España y su dinamismo económico-fiscal**, Madrid: Conferencia proferida en la Sociedad de Estudios Internacionales de Madrid en 17/XII/2014.

MORRISON, D.G. “*On the interpretation of discriminant analysis*”. **Journal of Marketing Research**, v.6, 1969.

MORTIMORE, M.; VERGARA, S.; KATZ, J. “*La competitividad internacional y el desarrollo nacional: implicancias para la política de Inversión Extranjera Directa (IED) en América Latina*”. **Serie Desarrollo Productivo N°107**. División de Desarrollo Productivo y Empresarial, Naciones Unidas.

MUSGRAVE, R.A. **La Teoría de la Hacienda Pública**. Ed. Aguilar. Madrid, 2010.

NAIM, M. “*¿Por qué una empresa invierte en otro país?*”. **El trimestre económico**, vol. LIII (2), nº 210, 1986, pp. 225-256.

NARULA, R. “*Technology, international business and Porter’s diamond: synthesising a dynamic competitive development model*”. **Management International Review**, vol. 33, nº 1, pág. 85-107, 1993.

\_\_\_\_\_. **Multinational Investment and Economic Structure. Globalisation and Competitiveness**. London and New York: Routledge, 1996. DUNNING, J. H.; NARULA, R. “*The Investment Development Path Revisited: Some Emerging Issues*”. En Dunning, J.H. & Narula, R. (eds.), **Foreign Direct Investment and Governments**, Londres: Routledge, pág. 1-4, 1996.

\_\_\_\_\_. **Understanding Absorptive Capacities in an Innovation Systems Context: Consequences for Economic and Employment Growth**, MERIT Research Memorandum 2004-003, Maastricht, 2004.

NARULA, R.; DUNNING, J. H. “*Industrial development, globalization and multinational enterprises: new realities for developing countries*”. Oxford: Oxford Development Studies, vol. 28, nº 2, pág. 141-167, 2000.

NATIONAL GEOGRAPHIC SOCIETY - NGS. **Atlas National Geographic: Europe III**. São Paulo: Abril Coleções, fev. 2008. v. 5.

NELSON, R. "Competing for foreign direct investment: efforts to promote nontraditional FDI in Costa Rica, Brazil, and Chile". *Studies in Comparative International Development*, vol. 40, n° 1, pág. 3-28, 2005.

NESSET, E. *Exports and productivity in a small open economy: a causal analysis of aggregate Norwegian data*. *Journal of Policy Modeling*, 26, 2004.

NONNENBERG, M.J.B. *Determinantes dos Investimentos Externos e Impactos das Empresas Multinacionais no Brasil - As décadas de 70 e 90*. Texto para discusión (IPEA), 969. Rio de Janeiro, 2003.

NOORBAKHS, F.; PALONI, A.; YOUSSEF, A. Human capital and FDI inflows to developing countries: New empirical evidence. *World development*, 29(9):1593-1610, 2001.

NOVAIS JÚNIOR, N. *Análise econômica da adesão da Espanha ao mercado comum europeu: impactos sobre o fluxo comercial agrícola*. Vitória da Conquista: Editora de la Universidad de Estado del Sudoeste de Bahía (UESB), 2009.

NOVALES, A. *Econometría*. Quinta Edición. Mc Graw-Hill, 2014.

NUNNENKAMP, P.; SCHWEICKERT, R.; WIEBELT, M. "Distributional effects of FDI: How the interaction of FDI and economic policy affects poor households in Bolivia". *Kiel Working Paper*, Kiel: Institute for the World Economy, No. 1281, 2006, pág. 1-36.

OCAMPO, J.A. *Internacional asymmetries and the design of the internacional financial system*. CEPAL, Serie Temáticas de Coyuntura, No. 15, Santiago de Chile, 2001.

OCAÑA, J.C. **La España democrática: 1975-2000**. Copyright 2005. Disponible en: <<http://www.historiasiglo20.org/HE/16.htm>>. Madrid, 2005. Acceso en: 09 ene. 2011. No paginado.

OHLIN, B. *Interregional and International Trade*. Cambridge, MA: Harvard University Press, 1933.

OIZUMI, Y. **La IED y la estrategia para el desarrollo económico de México. ¿Es extrapolable el modelo de desarrollo japonés y chino?** Tesis Doctoral, Universidad Autónoma de Madrid (UAM), 2010.

OIZUMI, Y; MUÑOZ, F. “*Kaname Akamatsu y el modelo de desarrollo industrial japonés*”. **Revista de Economía Mundial**, No. 37, 2014.

OLIVEIRA, F. *A economia da dependência imperfeita*. Rio de Janeiro: Graal, 1988 (6º ed.).

\_\_\_\_\_. *Crítica à razão dualista*. Petropolis: Vozes, 1988.

OLIVEIRA, F.: CHERNAVSKY, K. *A economia da dependência imperfeita*. Rio de Janeiro: Graal, 2012 (8º ed.).

OMC – Organização Mundial del Comércio. Séries históricas de comércio internacional, *Trade profiles 2005 a 2010*. Disponible en: <http://stat.wto.org/>. Acceso en: 11 sep. 2014. OMC – Organização Mundial del Comércio. *World Trade Report 2012. Trade and public policies: A closer look at non-tariff measures in the 21st century*. Ginebra: World Trade Organization, 2012.

OMERO, J. **Inversión extranjera directa y crecimiento económico en México: 1940-2010**. Serie Documentos de Trabajo, El Colegio de México, 2012.

ONU. Doc. E/3325, de 26 de febrero de 1960.

\_\_\_\_\_. Resolución 2625 (XXV) de la Asamblea General de Naciones Unidas. Contiene la Declaración Relativa a los Principios de Derecho Internacional referentes a las Relaciones de Amistad y a la Cooperación entre los Estados de Conformidad con la Carta de las Naciones Unidas. Nueva York: 24 de octubre, 1970.

ORGANISATION DE COOPÉRATION ET DE DÉVELOPPEMENT ÉCONOMIQUES - OCDE. *Études économiques de l'OCDE, 1997-1998*. Thèmes Especiaux: la réforme du secteur des entreprises publiques, l'entrepreneuriat: Espagne. France: OCDE, 1998.

OZAWA, T. *Pax Americana-led macro-clustering and flying geese-style catch-up in East Asia: mechanisms of regionalized endogenous growth. Journal of Asian Economics*, v. 13, n. 6, p. 699-713, 2003.

OZAWA, TERUTOMO. *Institutions, industrial Upgrading, and Economic Performance in Japan*. MA, Edward Elgar, 2005.

PALLOIX, C. *La internacionalización del capital*. Madrid: H. Blume Ediciones, 1978.

\_\_\_\_\_. **Las firmas multinacionales y el proceso de internacionalización**. Madrid: Siglo XXI, 1975.

PALLOIX, C. **Las firmas multinacionales y el proceso de internacionalización**. Madrid: Siglo XXI, 1975.

PARAMIO, L. **Agonia e morte de duas ditaduras: Espanha e Brasil**. In: MOISÉS, J.A.; ALBUQUERQUE, J. A. G. (Org.). *Dilemas da consolidação da democracia*. Rio de Janeiro: Paz e Terra, 1989. p. 119-177.

PECOURT GARCÍA, E. **La propiedad privada ante el Derecho internacional**, CSIC, Madrid, 1966.

PENROSE, E. **A Teoria do Crescimento da Firma**. Rio de Janeiro: Editora Guanabara Koogan, 2006.

\_\_\_\_\_. *The theory of the growth of the firm*. London: Basil Blackwell, 1959.

PEREIRA, J. C. **Historia de las relaciones internacionales contemporáneas**, Ariel, Madrid, 2001 pág. 38.

\_\_\_\_\_. **Historia de la política exterior española en los siglos XX y XXI**, en prensa.

PERRON, S.C.; RODRIGUEZ, A. *Econometria avanzada*. Lavras: Universidade Federal de lavras (UFLA), 2001.

PHILLIPS, P.; PERRON, P. "Testing for a Unit Root in Time Series Regression". *Biometrika*, 75, junho, 335-46, 1989.

PIEDRAFITA, S.; STEINBERG, F.; TORREBLANCA, J.I. **20 años de España en la Unión Europea (1986-2006)**. Madrid: Real Instituto Elcano, Parlamento Europeo y Comisión Europea, 2006. Disponible en: <[http://www.realinstitutoelcano.org/publicaciones/libros/publicacion\\_20\\_europa.pdf](http://www.realinstitutoelcano.org/publicaciones/libros/publicacion_20_europa.pdf)>. Madrid, 2006. Acceso en: 01 dic. 2010.

PIRES, H.F. *Liquidações extrajudiciais, privatizações e globalização financeira no Brasil: a crise no setor público financeiro na era do Real*. *Revista Ciência Geográfica*, Bauru, n. 15, 2001. Disponible en: <<http://www.cibergeo.org/artigos/REVCINGEO.pdf>>. Acceso en: 05/III/2011.

POULANTZAS, N. **Poder político y clases sociales en el Estado capitalista**. 2ª edição. Ciudad de México: Siglo XXI, 1970.

PRASAD, E.; RAJAN, R.; SUBRAMANIAN, A. "Foreign capital and economic growth", *Brooking Paper on Economic Activity*, 2007.

PRZEWORSKI, A. "Como e onde se bloqueiam as transições para a democracia? In: MOISÉS, José Álvaro; ALBUQUERQUE, J. A. Guilhon (Org.). *Dilemas da consolidação da democracia*. Rio de Janeiro: Paz e Terra, 1989. p.19-48.

\_\_\_\_\_. *Democracia e mercado: reformas políticas e econômicas no Leste Europeu e na América Latina*. Rio de Janeiro: Relume-Dumará, 1994.

PUIG RAPOSO, N.; FERNÁNDEZ PÉREZ, P. **La internacionalización de la gran empresa familiar española: una perspectiva histórica**. *Información Comercial Española*, Madrid, n. 849, p. 27-38, jul./agosto 2009. Disponible en: <[http://www.revistasice.com/cmsrevistasICE/pdfs/ICE\\_849\\_27-](http://www.revistasice.com/cmsrevistasICE/pdfs/ICE_849_27-)

PUIG, A. **El impacto de la inversión extranjera directa en el comercio exterior de los países de Europa Central**. Madrid: Universidad Complutense de Madrid, *Papeles del Este* No. 9, 2004, pág. 1-28.

QUINTOS, C.; PHILLIPS, P. "Parameter Constancy in Cointegrating Regressions", *Empirical Economics*, 18, 675-706. 1993; QUINTOS, C. "Stability Tests in Error Correction Models", *Journal of Econometrics*, 82, 289-315, 1997; 1993.

QUINTOS, C. "Fully Modified Vector Autoregressive Inference in Partially Nonstationary Models", *Journal of the American Statistical Association*, 93, 783-795, 1998.

RAMÍREZ, J. M. **Revolución científico-técnica e internacionalización del capital: el caso de Autolatina (1987-1993)**. Tesis Doctoral, Departamento de Economía Aplicada I, Universidad Complutense de Madrid (UCM), 1994.

RAZIN, A. "*FDI Flows and domestic investment: Overview*". Prepared for CES-Ifo Studies. Pág. 1-12, 2002.

REAL INSTITUTO ELCANO. **Informe Relaciones España-Brasil**. Madrid, 2014.

REGO, J.M.; MARQUES, R.M. (Org) *Economia Brasileira*. São Paulo, Ed. Saraiva, 2006.

RIBEIRO, J. F. *Investimento espanhol no Brasil*. Boletim da SOBEET, a. III, n. 31, jan. 2005. Disponible en: <<http://www.sobeet.com.br/boletim/boletim31.pdf>>. Brasília, 2005. Acceso en: 13ene. 2011. No paginado.

\_\_\_\_\_. *Os principais centros de decisão empresarial em Espanha*. Lisboa: Departamento de Prospectiva e Planeamento - DPP, 2005. Disponible en: [http://www.dpp.pt/pages/files/centros\\_decisao\\_espanha.pdf](http://www.dpp.pt/pages/files/centros_decisao_espanha.pdf)>. Acceso en: 24/VII/2010.

RICHARDSON, H.W. "Teorías del crecimiento regional: algunas críticas". **Boletín de Estudios Económicos**, vol. XXVII, nº 86, 1972 p. 311-333.

\_\_\_\_\_. **Teoría del crecimiento regional**. Madrid: Ed. Pirámide, 1977.

RIDEAU, J. *L'arbitrage internacional (public et commercial)*, París, 1969.

RODRIGUES, M. *Estratégias de desenvolvimento na OCDE*. Lisboa: Editora Galouste

Gulbekian, 2004.

RODRIK, D. *Nations et mondialisation. Les stratégies nationales de développement dans un monde globalisé*. París, La Découverte, 2008

ROMANS, J.T. *Capital exports and growth among U.S. Regions*. Middletown: Wesleyan University Press, 1965.

ROMER, D. *Advanced macroeconomics*. 2. ed.. New York: McGraw-Hill, 2001;

ROMER, P.M. “Endogenous Technological Change”. *Journal of Political Economy*, 1990, vol. 98, nº 5, part II, pp. s71-s102.

\_\_\_\_\_. “Increasing returns and long-run growth”. *Journal of Political Economy*, 1986, vol. 94, nº 5, pp. 1002-1037.

ROSSI JR., J. L.; FERREIRA, P. C. “Evolução da Produtividade Industrial Brasileira e Abertura Comercial”. *Texto para Discussão*, No. 651, IPEA, Brasília, 1999.

ROWTHORN, R. “East Asian Development: The Flying Geese Paradigm reconsidered”, *Study nº 8*, United Nations Conference on Trade and Development (UNCTAD), 1996.

RUESGA, M. S.; BÈJAR, R. C. **Impactos de las inversiones españolas en las economías latinoamericanas**. Madrid: Marcial Pons, 2008.

RUFFIN, R.J.; RASSEKH, F. “The role of foreign direct investment in U.S. capital flows”. *The American Economic Review*, Vol. 76, No. 5, 1986, pág. 1126-1130.

SABÓIA, M.; CARVALHO, D.G. *A industrialização no Brasil moderno*. São Paulo: Editora Universidade de São Paulo, 1997.

SAES, D. *Marxismo e história*. In: *Crítica Marxista*. 2ª edição. São Paulo: Brasiliense, nº 01, 1994.

SAFARIAN, A.E. “Perspectives of foreign direct investment from the viewpoint of a capital receiving country”, *The journal of finance, papers and proceedings of the thirty-first annual meeting of the American Finance Association*. Toronto, Canada, pág. 419-438.

SANAHUJA, J.A. **Las inversiones extranjeras en los países latinoamericanos**. Madrid: Cuaderno de la Escuela Diplomática de Madrid, 2003.

SÁNCHEZ DÍEZ, A. **La internacionalización de la economía española hacia América Latina**. Boletín Económico del ICE, Madrid, n. 2714, p. 19-27, del 24 de diciembre de 2001 al 6 de enero de 2002. Disponible en: <[http://www.revistasice.com/cmsrevistasICE/pdfs/BICE\\_2714\\_19-](http://www.revistasice.com/cmsrevistasICE/pdfs/BICE_2714_19-)

SANDRONI, P. *Dicionário de Economia*. São Paulo: Atlas, 2014.

SANTANA, A. *A reforma do estado do Brasil: estratégias e resultados*. 2002. Disponible en: <<http://www.unpan1.un.org/>>. Acceso en: 11/I/2011.

SARTI, F.; LAPLANE, F. M. *Investimento direto Estrangeiro e a retomada do crescimento sustentado nos anos 90*. Economia e Sociedade, Campinas V. 8 junho 1997;

\_\_\_\_\_. *Investimento Direto Estrangeiro e o Impacto na Balança Comercial nos Anos 90*. Texto para discussão (IPEA), 629. Brasília, 1999.

\_\_\_\_\_. “Investimento direto estrangeiro e a internacionalização da economia brasileira nos anos 92”. In: LAPLANE, M.; COUTINHO, L.; HIRATULKA, C. (org.). *Internacionalização e desenvolvimento da indústria no Brasil*. São Paulo: UNESP; Campinas: Instituto de Economia da UNICAMP, 2003.

SCHNEIDER, F., FREY B. S. *Economic and Political Determinants of Foreign Direct Investment*. *World Development*, 13(2): 161–75, 1985.

SCHUMPETER, J.A. *Teoria do Desenvolvimento Económico*. Coleção Os Economistas, Editora Abril, 1988.

SEI. Sociedad de Estudios Internacionales. **Informe de curso académico 2012**. Madrid: 2012

SIEBERT, H. *Regional Economic growth theory and policy*. Scranton: International Textbook Company, 1969.

SILVA, C.L. *Investimento estrangeiro direto: da dependência à globalização*. Rio de Janeiro: Fundo de Cultura, 2005.



\_\_\_\_\_. *Tendências dos Fluxos Globais de Investimento Direto Externo*. Texto para Discussão (IPEA), 972, Brasília junio 2011.

SIMONAZZI, A.; GINZBURG, A. *Technological progress in developed economies from quantitative methods*. Massachusetts: MIT Press, 2013.

SINGER, P. *A Crise do Milagre*. Rio de Janeiro: Paz e Terra, 1989.

SOBINO HEREDIA, J.M. Los procedimientos de solución de diferencias previstos en los acuerdos celebrados por la Comunidad Europea. In: **Hacia un Nuevo Orden Internacional y Europeo. Homenaje al Prof. M. Díez de Velasco**. Madrid, 1993.

SOLIMANO, A. “Can reforming global institutions help developing countries share more in the benefits of globalization?”, *Working Papers*, Washington: The World Bank, 2001.

SOLOW, R.M. “A contribution to the Theory of Economic Growth”. *Quarterly Journal of Economics*, vol. 70, nº 1, 1956, p. 65-94.

SOSVILLA RIVERO, S. **La economía española y la política de cohesión europea**. Información Comercial Española, Madrid, n. 837, p. 211-230, jul./agosto 2007. Disponible en: <[http://www.revistasice.com/cmsrevistasICE/pdfs/ICE\\_837\\_211-230\\_\\_00DE94663CB2A5519B5795E54D971F04.pdf](http://www.revistasice.com/cmsrevistasICE/pdfs/ICE_837_211-230__00DE94663CB2A5519B5795E54D971F04.pdf)>. Madrid, 2007. Acceso e: 23 dic. 2010.

SOUZA, N. *Desenvolvimento Econômico*, 3ª ed., São Paulo, Atlas, 1997.

\_\_\_\_\_. *Economia brasileira contemporânea: de Getúlio a Lula*. 2. ed. ampl. São Paulo: Atlas,

STIGLITZ, J. “Algunas enseñanzas del milagro del Este Asiático”. *Desarrollo Económico*, octubre diciembre, 1997.

STOLPER, W. F.; SAMUELSON, P. A. “Protection and real wages”. *Review of Economic Studies*, vol. 9, nº 1, 1941, pp. 58-73. SAMUELSON, P. A. “International trade and the equalization of factor prices”. *Economic Journal*, vol. 58, 1948 pp. 165-184.

SWAN, T.W. “Economic growth and capital accumulation”. *Economic Record*, vol. 32, 1956, p. 334-361.

SWEZZY, P. M.; MAGDOFF, H; O'CONNOR, J; ADAM, G; VAITSOS, C.; GIRVAN, N. **Teoría y práctica de la empresa multinacional**. Buenos Aires: Ediciones Periferia, 1974.

TASCÓN, J. (Ed.) **La inversión extranjera en España**, Madrid: Minerva Ediciones, 2008. COMPETITIVAS

TASCÓN, J. “*International Capital before capital internationalization in Spain, 1936-1959*”. **Center for European Studies Working Paper No. 79**, 2014.

TASCÓN, J. “*Instituciones y sociedad en el franquismo*”. **Revista Memoria y Pasado (Revista de Historia Contemporánea)**, nº1. Alicante: Espagrafic, 2002.

TAVARES, M. C. **Desenvolvimento e Igualdade: homenagem aos 80 anos de Maria da Conceição Tavares**. SICSÚ, João; DOUGLAS, Portari (Orgs.). Rio de Janeiro: IPEA, 2010.

TAYLOR, L. **Income distribution, inflation, and growth**. Cambridge: The MIT Press, second printing, 1994.

TEJEIRO, E. P.; ROMERO, D.H. “*La reforma monetaria del trienio liberal en España, 1820-1823: modernización y límites*”. **Am. Lat. Hist. Econ.**, año 19, núm. 2 (38), mayo-agosto, 2012, p. 131-161.

THE WORLD BANK. **Doing Business**. Disponible en <<http://portugues.doingbusiness.org/reports/global-reports/doing-business-2014>>. Acceso en 17/II/2014.

THIRWALL, A. P. **Trade, Trade Liberalization and Economic Growth: Theory and Evidence**. **Economic Research Papers**, nº 63, African Development Bank, 2000.

TOBIN, J. “*A general equilibrium approach to monetary theory*”. **Journal of Money, Credit and Banking**, v. 1, nº. 1, Feb. 1969.

TODA, H.Y.; YAMAMOTO, T. “*Statistical inference in vector autoregressions with possibly integrated processes*”. **Journal of Econometrics**, v. 66, p. 225-250, 1995.

TORRES FILHO, E. T. *O mito do sucesso: uma análise da economia japonesa no pós-guerra (1945-1973)*. 1983. Dissertação (Maestría) – Universidade Federal do Rio de Janeiro (UFRJ), Instituto de Economia, 1983.

TUMAN, J. P.; EMMERT C. F. *Explaining Japanese Foreign Direct Investment in Latin America, 1979-1992*. *Social Science Quarterly*, 80(3): 539–55, 1999.

TUNG, A. C. “*The Evolving Flying Geese Formation: Commodification and Export Outsourcing*”, Paper presented at *The 2006 Northeast Universities. Development Consortium Conference*. Nueva York, 29-30 de septiembre, 2006.

TUNG, M. “*Beyond Flying Geese: The Expansion of East Asia’s Electronics Trade*”. *German Economic Review*, V., 2003.

TUSELL, J. *Historia de España en el siglo XX. La dictadura de Franco*. Madrid: Taurus, 1999a. III v.

UEHARA, A. R. *O crescimento econômico e os investimentos diretos japoneses no Brasil*. Disponible en: Fundação Japão São Paulo <[www.fjisp.org.br](http://www.fjisp.org.br)>. Acesso em: 8/10/2011.

UNCTAD - *United Nations Conference on Trade and Development*. *World investment report: non-equity modes of international production and development*. Disponible em <[www.unctad.org](http://www.unctad.org)>. Aceso en: 19/10/2011.

\_\_\_\_\_. *World Investment Report*, 2012.

\_\_\_\_\_. *United Nations Conference on Trade and Development. World Investment Report 2008. Overview*. Disponible en:<[http://www.unctad.org/en/docs/wir2008overview\\_en.pdf](http://www.unctad.org/en/docs/wir2008overview_en.pdf)>. New York and Geneva, 2008. Aceso en: 30 nov. 2010.

\_\_\_\_\_. *FDI Policies for Development. National and International Perspectives. World Investment Report*, Ginebra, 2003.

\_\_\_\_\_. **Informe sobre las inversiones en el mundo: “Las políticas de IED como impulsoras del desarrollo: Perspectivas Nacionales e Internacionales”**. pág. 1-51, 2010.

\_\_\_\_\_. *United Nations Conference on Trade and Development*. Disponible en [http://unctad.org/en/Pages/DIAE/Foreign-Direct-Investment-\(FDI\).aspx](http://unctad.org/en/Pages/DIAE/Foreign-Direct-Investment-(FDI).aspx) Acceso en 13/III/2014.

\_\_\_\_\_. *United Nations Conference on Trade and Development*. Disponible en [http://www.unctad.org/en/Docs/diaeia20104\\_en.pdf](http://www.unctad.org/en/Docs/diaeia20104_en.pdf) Acceso en 17/I/2014.

\_\_\_\_\_. *United Nations Conference on Trade and Development. World Investment Report*, 2012.

\_\_\_\_\_. *United Nations Conference on Trade and Development. World Investment Report: Transnational Corporations and the Infrastructure Challenge*. Nueva York y Ginebra, 2008.

\_\_\_\_\_. *United Nations Conference on Trade and Development. World Investment Report: Transnational Corporations and the Infrastructure Challenge*. Nueva York y Ginebra, 2008.

\_\_\_\_\_. ***World Invest Report 1994: Transnational Corporations, Employment and the Workplace***. Geneva, United Nations publication, 2007.

\_\_\_\_\_. *World Investment Report, Transnational Corporations and the Infrastructure Challenge*. Nueva York, Naciones Unidas, 2008b.

\_\_\_\_\_. *World Investment Report. FDI from Developing and Transition Economies: Implications for Development*. Nueva York, Naciones Unidas, 2006.

\_\_\_\_\_. *World Investment Report. Major FDI Indicators*. Nueva York, Naciones Unidas, 2008a.

URATA, S.; KAWAI, H. *The determinants of the location of foreign direct investment by Japanese small and medium-sized enterprises*. ***Small Business Economics***, 15, 79–103, 2000.

VARGAS, E.V. *O legado do discurso. Brasilidade e Hispanidade no pensamento social brasileiro e latino-americano*. Brasília: Fundação Alexandre de Gusmão (FUNAG), 2007.

VÁZQUEZ, R. P. *Historia del desarrollo latino-americano en perspectiva*. Buenos Aires: Editorial FLACSO, 2007.

VELASCO RAMI, L. *El proceso de internacionalización de la empresa española y el apoyo oficial: un recuento*. Información Comercial Española, Madrid, n. 849, p. 55-64, jul./ago. 2009. Disponible en: <[http://www.revistasice.com/cmsrevistasICE/pdfs/ICE\\_849\\_55-](http://www.revistasice.com/cmsrevistasICE/pdfs/ICE_849_55-)

VELASCO, M. D. *Instituciones de Derecho Internacional Público*. Madrid: Tecnos, 2002.

VELDE, D.W. *Government Policies Towards Inward Foreign Direct Investment in Developing Countries: Implications for human capital formation and income inequality. FDI, Human Capital and Education in developing countries: Technical meeting organized*. Paris: OECD Development Centre. 13-14 Diciembre de 2001.

VIANNA, C.S.S. *Investimentos Diretos Brasileiros no Exterior em Cenário de Risco Político: Evolução Recente e Impactos na Política Externa*. Disertación de Maestría en Diplomacia. Brasília: Instituto Rio Branco (IRBr), 2010.

VILLACORTA MANCEBO, L.; SANZ PÉREZ, A.L. *Sobre el principio estructural de autonomía en la Constitución española y su desarrollo*. Cuadernos Const. de la Cátedra Fradique Furió Ceriol, Valencia, n. 34/35. 2001. Disponible en: <[http://dialnet.unirioja.es/servlet/fichero\\_articulo?codigo=623881&orden=0](http://dialnet.unirioja.es/servlet/fichero_articulo?codigo=623881&orden=0)>.

VILLAR, M.C. “*Las fuentes del crecimiento español*”. *Revista de Historia Económica*, Año XIX, N° extraordinario, 2001.

VILLAR, P. *A guerra da Espanha*. Rio de Janeiro: Paz e Terra, 1989.

VIÑAS, A. *Historia moderna de Espaha*. Brasília: Fundação Alexandre de Gusmão, trad. Manuel Gomes Silva, 2012.

VOGELSANG, R. *Econometric analysis*. Cambridge: Cambridge University Press, 1999.

WEBER, M. *A economia brasileira*. Rio de janeiro: Editora GEN, 2012.

WEIDENFELD, W.; WESSELS, W. **A Europa de A a Z: guia da integração europeia.** Luxemburgo: Serviços das Publicações Oficiais das Comunidades Europeias, 1997.

WHITEHEAD, L. “*Dimensões internacionais da democratização: um levantamento das alternativas*”. In: SOLA, Lourdes (Org.). ***Estado, mercado e democracia: política e economia comparadas***. Rio de Janeiro: Paz e Terra, 1993. p35-63.

YEAPLE, S. R. *A Simple Model Of Firm Heterogeneity, International Trade, And Wages.* ***Journal of International Economics***, Volume 65, Issue 1, Pages 1-20, 2004.

ZABALA, R. “*Inversión extranjera directa en Latinoamérica: 1954-1986*”. **Estudios Públicos**, nº 28, 1987, pág. 219-277.