



UNIVERSIDAD DE QUINTANA ROO

**División de Ciencias Sociales y
Económico Administrativa**

**COMERCIO INTERNACIONAL E INVERSIÓN
EXTRANJERA DIRECTA EN LA NUEVA
ECONOMÍA DE 1990 A 2003**

TESIS RECEPCIONAL

Para optar por el grado de
Licenciado en Economía y Finanzas

PRESENTA

Jorge Luis Rodríguez Maza

Director

Dr. Jesús Salvador Ramos Téscum

Chetumal. Quintana Roo

Octubre 2005

849655



UNIVERSIDAD DE QUINTANA ROO
DIVISIÓN DE CIENCIAS SOCIALES Y ECONÓMICO ADMINISTRATIVA

LICENCIATURA EN ECONOMÍA Y FINANZAS

Trabajo de tesis elaborado bajo la supervisión del Comité de Asesoría y aprobado como requisito parcial, para obtener el grado de:

Licenciado en Economía y Finanzas

COMITÉ:

DIRECTOR:

Dr. Jesús Salvador Ramos Téscum

ASESORA:

M.C. Crucita Aurora Ken Rodríguez

ASESOR:

M.C. Luis Fernando Cabrera Castellanos

Chetumal, Quintana Roo; 31 de Octubre de 2005

COMERCIO INTERNACIONAL E INVERSIÓN EXTRANJERA

DIRECTA EN LA NUEVA ECONOMÍA DE 1990 A 2003

	Página
Introducción.....	1
1 Estrategias Globales para la Liberalización del Comercio Internacional y la Inversión Extranjera Directa a través del Multilateralismo y la Integración Económica Regional.....	10
1.1 Multilateralismo.....	11
1.1.1 Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT)	13
1.1.2 Ronda Uruguay.....	15
1.1.3 Organización Mundial del Comercio (OMC).....	17
1.1.4 Ronda Doha.....	20
1.1.5 Ronda Cancún.....	23
1.2 Integración Económica Regional.....	24
1.2.1 Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN).....	29
1.2.2 Unión Europea (UE).....	32
1.2.3 Asociación de Naciones de Asia Sudoriental (ASEAN).....	34
Conclusiones del Primer Capítulo.....	35
2 Comercio Internacional y su Relación con la Inversión Extranjera Directa.....	39
2.1 Comercio Internacional por Sectores.....	41
2.1.1 Comercio de Mercancías.....	42
2.1.2 Productos Agrícolas.....	45
2.1.3 Máquinas de Oficina y Equipo de Telecomunicaciones.....	48
2.1.4 Productos Químicos.....	50
2.1.5 Productos de la Industria Automotriz.....	52
2.1.6 Combustibles.....	54
2.1.7 Hierro y Acero, Textiles y Prendas de Vestir.....	55
2.1.8 Comercio de Servicios	57
2.2 Comercio Internacional por Regiones y Países.....	59
2.2.1 Exportaciones de Economías Desarrolladas y en Desarrollo.....	60

2.2.2	Exportaciones de Economías Desarrolladas.....	62
2.2.3	Exportaciones de Economías en Desarrollo.....	64
2.2.4	Importaciones de Economías Desarrolladas y en Desarrollo.....	67
2.2.5	Importaciones de Economías Desarrolladas.....	69
2.2.6	Importaciones de Economías en Desarrollo.....	71
2.3	Inversión Extranjera Directa por Regiones y Países.....	73
2.3.1	Entradas de Inversión Extranjera Directa en Economías Desarrolladas y en Desarrollo.....	76
2.3.2	Entradas de Inversión Extranjera Directa en Economías Desarrolladas.....	78
2.3.3	Entradas de Inversión Extranjera Directa en Economías en Desarrollo.	80
2.3.4	Salidas de Inversión Extranjera Directa en Economías Desarrolladas y en Desarrollo.....	83
2.3.5	Salidas de Inversión Extranjera Directa en Economías Desarrolladas.....	85
2.3.6	Salidas de Inversión Extranjera Directa en Economías en Desarrollo...	87
2.4	Principales Empresas Transnacionales no Financieras.....	89
	Conclusiones del Segundo Capítulo.....	96
3	Estudio de Correlación entre el Comercio Internacional y la Inversión Extranjera Directa en el contexto de la nueva economía de 1990 a 2003.....	98
3.1	Modelo Econométrico Simple Lineal de 1980 a 2003.....	99
3.2	Modelo Econométrico Simple Lineal de 1980 a 1989.....	100
3.3	Modelo Econométrico Simple Lineal de 1990 a 2003.....	101
	Conclusiones del Tercer Capítulo.....	103
	Conclusiones Finales.....	104
	Notas al Final del Trabajo.....	112
	Anexo 1.....	113
	Bibliografía Consultada.....	114

ÍNDICE DE TABLAS

Número	Título	Página
1	Principales Acuerdos Comerciales.....	27
2	Comercio de Mercancías en el Tratado de Libre Comercio de América del Norte de 1990 a 2003.....	29
3	Comercio de Mercancías en la Unión Europea de 1990 a 2003.....	33
4	Comercio de Mercancías en la Asociación de Naciones de Asia Sudoriental de 1990 a 2003.....	34
5	Participación Porcentual del Comercio de Mercancías y de Servicios Comerciales en la Estructura del Comercio Internacional.....	41
6	Exportaciones de Mercancías de 1990 a 2003.....	42
7	Exportaciones de Servicios Comerciales de 1990 a 2003.....	57
8	Participación de Economías Desarrolladas y en Desarrollo en las Exportaciones Mundiales.....	60
9	Participación de Grupos de Países del Primer Mundo en las Exportaciones Mundiales de las Economías Desarrolladas....	62
10	Participación de Grupos de Países en las Exportaciones de las Economías en Desarrollo.....	65
11	Participación de Economías Desarrolladas y en Desarrollo en las Importaciones Mundiales.....	67
12	Participación de Grupos de Países del Primer Mundo en las Importaciones Mundiales de las Economías Desarrolladas....	69
13	Participación de Grupos de Países en las Importaciones de las Economías en Desarrollo.....	71
14	Indicadores de la Inversión Extranjera Directa y la Producción Internacional, 1990-2003.....	74
15	Entradas de Inversión Extranjera Directa en Economías en Desarrollo y Desarrolladas.....	76
16	Entradas de Inversión Extranjera Directa en Economías	78

	Desarrolladas.....	
17	Entradas de Inversión Extrajera Directa en Economías en Desarrollo.....	80
18	Salidas de Inversión Extrajera Directa en Economías en Desarrollo y Desarrolladas.....	83
19	Salidas de Inversión Extrajera Directa en Economías Desarrolladas.....	85
20	Salidas de Inversión Extrajera Directa en Economías en Desarrollo.....	87
21	Las 25 Mayores Empresas Transnacionales no Financieras del Mundo, según sus Activos en el Extranjero, 2002.....	90
22	Las 25 Mayores Empresas Transnacionales no Financieras de las Economías en Desarrollo, según sus Activos en el Extranjero, 2002.....	93
23	Modelo Econométrico Simple Lineal de 1980 a 2003.....	99
24	Modelo Econométrico Simple Lineal de 1980 a 1989.....	100
25	Modelo Econométrico Simple Lineal de 1990 a 2003.....	101
26	Datos Utilizados en los Modelos Econométricos.....	113

Dedicatorias.

A la memoria de mi padre por despertarme el interés por el conocimiento y sentar las bases de mi formación, gracias por las primeras lecciones sobre geografía nunca las olvidaré.

A mi madre por enseñarme a tener sueños y a cumplirlos.

A mi hermana Rubí y hermanos Carlos, Joaquín, Javier y Joel por darme un lugar tan especial en sus vidas.

A Gabriela por sus palabras de aliento y por creer en mí.

A mis queridos sobrinos Héctor, Víctor y Adrián.

Agradecimientos.

Gracias a Dios por esta oportunidad.

A toda la gente buena que me ha brindado su mano: compañeros de aulas y libros, amistades fraternas como Spiro y Salvador, familiares como mi tía Rosa y mis maestros en especial a Crucita, René y Fernando.

COMERCIO INTERNACIONAL E INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA EN LA NUEVA ECONOMÍA DE 1990 A 2003

Introducción

El Comercio Internacional (CI) y la Inversión Extranjera Directa (IED) tienen una magna importancia en la vida económica de la sociedad, ya que impactan de forma positiva o negativa a agentes y recursos del sistema económico, por su naturaleza se les atribuye: generación o pérdida de empleos, desarrollo de industrias o desmantelamiento de cadenas productivas al interior de los países, mejores niveles de vida o pauperización, oportunidades de negocios o cancelación de éstas, acceso a productos y servicios de calidad a precios competitivos de clase mundial o ser los causantes de la extinción de productos y servicios locales, entre otros argumentos a su favor o en su contra. Sin embargo, al margen de la diversidad de opiniones, el comercio y la inversión definen la vocación productiva de los países y a lo largo de la historia han sido determinantes en el progreso económico de las naciones.

Tal es la trascendencia del CI y la IED que las naciones trabajan para liberalizar sus relaciones económicas internacionales a través de la Organización Mundial del Comercio (OMC) donde participan 148 países –entre éstos figuran: Estados Unidos, Alemania, Japón, Francia, Reino Unido, Italia y Canadá, el llamado Grupo de los Siete-, y por medio de Acuerdos Comerciales Regionales (ACR) como es el caso del Tratado de Libre Comercio de América del Norte –integrado por Canadá, Estados Unidos y México-. Fenómeno que revisaremos en el primer capítulo.

Hoy en día, independientemente de la posición política e ideológica de las naciones tanto el Comercio Internacional como la Inversión Extranjera Directa son temas que desatan controversias. De tal forma, que podemos encontrar por un lado a la liberal y capitalista Suiza rechazando en referéndum su incorporación a la Unión

Europea y en el otro extremo del mundo a la Socialista China fomentando el establecimiento de firmas extranjera con perfil exportador que de 1988 a 2000 aportaron a su economía 447,000 mdd por concepto de IED (El Financiero, 06/02/04).

En medio de la polémica que acompañan al comercio y las inversiones, una vez terminada la guerra fría, el triunfo del capitalismo sobre el socialismo era ya una realidad en los albores de los años noventa; con el liderazgo hegemónico de Estados Unidos el mundo se preparaba para la expansión global de la economía de mercado y con ella un fuerte impulso al Comercio Internacional y la Inversión Extranjera Directa. Según Stiglitz (2004, 38) “Todos parecían beneficiarse de este nuevo orden mundial, de esta *Economía Americana* que atrajo unos flujos de dinero de los países desarrollados al mundo en desarrollo –las inversiones en los mercados emergentes se sextuplicaron en seis años-, un aumento del comercio internacional –de más de 90 por ciento a lo largo de la década- y un crecimiento sin precedentes. Unidos al comercio, el dinero, según se esperaba, crearía empleos e impulsaría el crecimiento”.

Sin embargo, en esta nueva economía el Comercio Internacional perdió su dinámica al final de la década pasada -de 2000 a 2001 presentó un decremento nominal de -3% del orden del 511, 067 millones de dólares (OMC, 2004a)-, y la Inversión Extranjera Directa se desplomó a partir del año 2000 –sólo de 2000 a 2001 la tasa de variación cayó 41% que equivale a 570, 379 millones de dólares (mdd) de IED¹-.

Asimismo, “La teoría económica argumenta sobre la dirección causal de la relación entre el Comercio Internacional y el Crecimiento Económico (PIB), pero en los estudios empíricos publicados se constata por lo general una relación positiva entre ambos. Lo mismo que el Comercio Internacional afecta a los resultados macroeconómicos, las variaciones de los ingresos nacionales, el empleo, el nivel general

¹ Según la base de datos de la Conferencia de las Naciones Unidas sobre el Comercio y Desarrollo (UNCTAD)

de los precios, las inversiones y el consumo totales afectan también a las corrientes comerciales” (OMC, 2004b).

Derivado de lo anterior se revisa en el segundo capítulo: las regiones, países y sectores más activos en el CI; los principales destinos y orígenes de la IED por regiones y países; y las más notables transnacionales con IED en el mundo, en el contexto de la nueva economía también señalada como economía de la información ya que se caracteriza por el auge de las tecnologías de la información y la comunicación (TIC) durante la década de los noventas.

En el tercer capítulo se presentan modelos econométricos, donde se estudia la magnitud de la correlación entre el comercio internacional y la inversión extranjera directa.

En este sentido, la presente investigación tiene como objetivo general: estudiar el fenómeno del Comercio Internacional y la Inversión Extranjera Directa en el contexto de la nueva economía y las estrategias para liberalizarlos. Para cumplir tal aspiración abordaremos los objetivos particulares siguientes:

- Analizar la correlación entre el Comercio Internacional y la Inversión Extranjera Directa del mundo de 1990 a 2003.
- Identificar y analizar los sectores, regiones y países más dinámicos en el Comercio Internacional.
- Identificar y analizar las regiones y países con mayor participación en la Inversión Extranjera Directa.
- Identificar a las principales Empresas Transnacionales no Financieras que gestionan la Inversión Extranjera Directa.
- Revisar los mecanismos y características de la liberalización del Comercio Internacional y la Inversión Extranjera Directa a través del multilateralismo y de la integración económica regional.

En este orden de ideas, el presente trabajo tiene las siguientes hipótesis:

- H1: Existe una alta correlación positiva entre la Inversión Extranjera Directa y el Comercio Internacional de la economía global en el periodo de 1990 a 2003.
- H2: Las regiones y países más dinámicos en el Comercio tienen una significativa participación en la Inversión Extranjera Directa.
- H3: La estrategia de liberalización a través de Acuerdos Económicos Regionales es una alternativa eficaz ante el difícil clima de negociación multilateral.
- H4: En el contexto de la nueva economía las Empresas Transnacionales no Financieras están gestionando la mayor parte de la inversión extranjera directa.

Sin embargo, antes de internarnos en el presente trabajo hagamos un recorrido por la historia ya que el Comercio Internacional ha sido del interés de los economistas desde los orígenes de la ciencia. De esta forma encontramos a Adam Smith que en su libro *Investigación de la Naturaleza y Causas de la Riqueza de las Naciones* (1776) introdujo la noción de la ventaja absolutaⁱ como una condición para que el comercio beneficie a las economías de los países. El conocimiento de la ventaja absoluta fue la primera piedra de la teoría clásica del comercio internacional que abogó por fomentar el comercio entre las naciones, sin embargo, sólo es válida para explicar una porción de éste.

Posteriormente, David Ricardo en su libro *Principios de Economía Política y Tributación* (1817) incorporó el concepto de la ventaja comparativaⁱⁱ para explicar las ganancias del comercio en un sentido amplio. La ley de la ventaja comparativa -vigente hasta nuestros días- señala: “cuando un país se especializa en la producción de un bien en el cual tiene una ventaja comparativa, la producción total mundial de cada bien se incrementa (potencialmente), con el resultado de que todos los países obtiene un beneficio (excepto en el caso extremo de un país grande)” (Chacholiades, 1992, 21), explicando de una forma más sólida las ganancias del CI y sus patrones de intercambio.

El modelo de Ricardo tiene como supuestos: estructuras de mercado competitivas, economías constantes de escala y un sólo factor de producción –el trabajo–, y es precisamente porque la ley de la ventaja comparativa está basada en la teoría del valor según el trabajo, que David Ricardo como una condición de su modelo “enfaticó que el principal aspecto característico del comercio internacional es la inmovilidad internacional del trabajo, aunado a su perfecta movilidad entre países”, (Chacholiades, 1992, 20).

No obstante los argumentos convincentes de las ventajas comparativas sobre el Comercio Internacional, David Ricardo se centró exclusivamente en la parte del costo del CI, es decir, en la oferta y deja de lado la demanda al suponer que los países se dividirán las ganancias del comercio.

Es John Stuart Mill en su libro Principios de Economía Política (1848) que establece de forma precisa los términos de intercambio provechoso y estudia las proporciones en que las mercancías se cambian unas por otras. Para esto considera que existe una cantidad dada de trabajo en cada país y diferentes cantidades de producción, de esta manera, su formulación tiene en cuenta la eficiencia relativa del trabajo en lugar del costo relativo del trabajo de David Ricardo. Asimismo, Mill señaló que cuando dos países intercambian mercancías, el valor de éstos se adapta a las necesidades y gustos de cada país; entonces el índice real en el que las mercancías se intercambian depende de la demanda recíproca que existe sobre los bienes que comercian las naciones.

Otro importante legado de Mill lo realizó al señalar que solamente serán estables aquellas relaciones de intercambio en las que las exportaciones ofrecidas por cada país sean apenas suficientes para pagar las importaciones que desea.

Son Smith, Ricardo y Mill quienes establecen la teoría clásica del comercio internacional, que si bien ha sido crítica por estar basada en la teoría del valor según el

trabajo –teoría no válida-, la ley de la ventaja comparativa está vigente a casi 200 años de su descubrimiento y es esta teoría -basada en la división del trabajo y en la noción de productividad- la que determinó tres aspectos básicos:

- las ganancias del Comercio Internacional,
- los patrones de intercambio, y
- los términos de intercambio.

En 1933 los economistas suecos Eli Heckscher y Bertil Ohlin aportaron a la visión neoclásica del Comercio Internacional al publicar la teoría de las proporciones factoriales –de la cual Samuelson en 1948 realizara la formalización matemática-. Esta teoría se apoyó en el principio de la ventaja comparativa, pero a diferencia del modelo ricardiano –que consideró al trabajo como único factor productivo- ésta tomó en cuenta otros factores de la producción como el capital y la tierra.

La teoría de las proporciones factoriales tiene los siguientes supuestos simplificadores: a) los países tienen idénticas demandas relativas de los bienes que producen, b) enfrentan los mismos precios relativos de los bienes, c) tienen la misma tecnología, d) presentan rendimientos constantes de escala, e) los bienes son móviles entre los países pero no los factores productivos, y f) la estructura de los mercados son competitivas.

Sostiene que “en general, una economía tenderá a ser relativamente efectiva en la producción de bienes que son intensivos en los factores en los que el país está relativamente mejor dotados” (Krugman y Obstfeld, 2001, 76) y por esta razón “los países tienden a exportar los bienes cuya producción es intensiva en los factores en los que están dotados de forma abundante”. (Krugman y Obstfeld, 2001, 78), delineando de esta manera el patrón del comercio.

Asimismo, realiza importantes contribuciones de los efectos de CI sobre la distribución de la renta al señalar que “los propietarios del factor abundante en el país ganan con el comercio, sin embargo, los propietarios del factor escaso en el país pierden”. (Krugman y Obstfeld, 2001, 79).

La teoría neoclásica entiende el Comercio Internacional como un fenómeno donde todos ganan y apoyada en la ley de las ventajas comparativas realiza contribuciones importantes para reafirmar las ganancias del comercio, los patrones del comercio, los términos de intercambio y además explica los efectos del Comercio Internacional en la distribución del ingreso.

Sin embargo, un punto de vista crítico señala que si esta teoría explicará muy cercanamente la realidad los intercambios entre las naciones, el CI básicamente debería de ser inter-industrial cuando en la actualidad el comercio intra-industrial cobra cada día más relevancia. Es decir, la idea de complementariedad está siendo enjuiciada.

Asimismo, las estructuras de los mercados en la escena internacional - oligopólicas y competencia monopolística-, las economías de escala, las barreras de entrada y las externalidades de la tecnología son realidades que limitan las explicaciones clásica y neoclásica sobre el comercio entre las naciones.

En función de lo anterior, “para finales de los años setenta y principios de los ochenta, de la mano de J. Brander, B. Spencer, P. Krugman y A. Dixit entre otros, aparecen las primeras elaboraciones teóricas fundadas en la existencia de fallos de mercado que parecen haber empezado a contradecir, aunque sea tímidamente y no en todos los casos, que los intercambios internacionales se fundamentan exclusivamente en la ventaja comparativa...” (Steimberg, 2004, 6).

Asimismo, Porter señala que “el comercio internacional y la inversión extranjera pueden mejorar la productividad de una nación y también pueden ponerla en peligro. Facilitan la elevación de la productividad nacional al hacer que la nación se especialice en aquellos sectores en que sus empresas son más productivas y que, en cambio, importe aquello en que sus empresas son menos productivas..... Sin embargo, el comercio internacional y la inversión extranjera pueden también poner en peligro el crecimiento de la productividad. Exponen a los sectores de una nación a la prueba de los niveles internacionales de productividad. Un sector perderá si su ventaja en productividad no es lo bastante alta para compensar la desventaja que en cuestión de nivel salarial tiene respecto de las empresas rivales extranjeras. Si una nación pierde la aptitud para competir en una serie de sectores de alta productividad o de altos salarios, su nivel de vida está amenazado” (Porter, 1999, 169).

Sin detrimento de los grandes avances teóricos y su indiscutible riqueza y contribución al desarrollo de la ciencia económica para explicar el fenómeno del Comercio Internacional -la dinámica de éste- sugiere la necesidad de investigación que explique más ampliamente la pregunta básica ¿por qué comercian las naciones?. En este orden de ideas según Porter (1999, 170) puntualiza “una nueva teoría debe reconocer que, en la moderna competencia internacional, las empresas compiten con estrategias mundiales que involucran no sólo el comercio exterior sino también la inversión extranjera..... Una nueva teoría debe trascender la ventaja comparativa para ir a la ventaja competitiva de una nación. Debe reflejar una concepción más evolucionada de lo que es la competencia, que comprenda mercados segmentados, productos diferenciados, diferencias de tecnología y economías de escala. Una nueva teoría debe ir más allá del coste y explicar por qué las empresas de algunas naciones son mejores que otras en la creación de ventajas basadas en la calidad y las características de los productos y en la innovación. Una nueva teoría debe partir de que la competencia es dinámica y evolutiva...”.

¿Qué es lo que ha pasado en el CI?, ¿porqué las teorías basadas en la ley de la ventaja comparativa están siendo cuestionadas al explicar el fenómeno de los intercambios internacionales?, al respecto Krugman (1986, 17) señala “Primero, la mayor importancia del comercio ha vuelto necesaria la consideración de la dimensión internacional de problemas siempre considerados como puramente internos. Segundo, el carácter cambiante del comercio, que se aleja del comercio basado en la simple ventaja comparativa y se acerca a aquel que se basa en un conjunto de factores más complejos, ha requerido una reconsideración de los argumentos tradicionales acerca de la política comercial. Por último, el reciente refinamiento de los economistas ha logrado que los practicantes abandonen algunos de los supuestos simplificadores, tradicionales pero cada vez más insostenibles”.

Una vez hecho nuestro recorrido por la historia, revisemos los temas actuales en materia de Comercio Internacional e Inversión Extranjera Directa, los comportamientos de estas variables económicas y sus perspectivas de desarrollo.

Capítulo I Estrategias Globales para la Liberalización del Comercio Internacional y la Inversión Extranjera Directa a través del Multilateralismo y la Integración Económica Regional.

Introducción.

Hoy en día, la política económica neoliberal aboga por una mayor apertura de los mercados de bienes y capitales, delineando de esta manera el marco de los acuerdos internacionales relacionados con el comercio y la inversión. A nivel global se están llevando a cabo dos estrategias en la definición y operación de los acuerdos relativos al CI y la IED:

- En una primera instancia, encontramos el foro de negociación multilateral que inició con 23 naciones en 1948 bajo el cobijo del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT) y actualmente esta mesa de negociaciones es en torno a la Organización Mundial del Comercio (OMC) donde participan 148 países.
- El segundo mecanismo, es a través de la firma de Acuerdos Comerciales Regionales (ACR), que suman 176 registrados en la OMC hasta 2002. De éstos podemos destacar el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN), la Unión Europea (UE) y la Asociación de Naciones de Asia Sudoriental (ASEAN), a los que dedicamos un espacio más adelante.

Independientemente de las dificultades en la gestión de la economía mundial tanto el multilateralismo como la integración económica regional han contribuido a la política liberalizadora, la cooperación internacional y la integración de los mercados. En el desarrollo del presente capítulo revisamos los aspectos más relevantes de ambas estrategias.

1.1 Multilateralismo.

El multilateralismo opta por los acuerdos de aplicación universal y los países abren sus mercados a cambio de un trato recíproco. En este tema el principio de la nación más favorecida (NMF) juega un papel insustituible ya que tal como “Bagwell y Staiger (1999) demuestran que en un contexto multilateral los aranceles que satisfacen los objetivos de los gobiernos de elevar al máximo el bienestar sólo son efectivos si están en conformidad con el principio de la nación más favorecida” (OMC, 2004b).

Esta estrategia opera a través de Rondas de negociaciones donde las naciones acuerdan los términos de la liberalización comercial; inicialmente estuvo bajo la dirección del Acuerdo General sobre Aranceles de Aduaneros y Comercio (GATT) que durante ocho rondas de negociaciones se abocó a impulsar el comercio de mercancías fundamentalmente y su número de países participantes creció de 23 en 1948 a 123 en 1994; asimismo, a partir de 1995 tal responsabilidad fue transferida a la Organización Mundial del Comercio (OMC) que actualmente tiene 148 integrantes y que con cinco rondas de negociaciones enfrenta complejos retos en materia de comercio de servicios, derechos de propiedad intelectual, inversiones, contratación pública y subsidios a la agricultura.

En este escenario, es oportuno preguntarnos ¿qué motiva a las naciones para establecer acuerdos comerciales y de inversión multilaterales? entre las respuestas encontramos:

- La noción de la ventaja comparativa.
- Los beneficios económicos derivados de la liberalización comercial y financiera, que han sido explicados a través del dilema del prisionero de la teoría de los juegos para la cual Harry Johnson (1954) demostró que dados los efectos de los aranceles sobre los intercambios, los países que participan en el comercio

internacional reciben mayores beneficios en la medida que cooperan con la apertura de sus mercados.

- Los procesos para la solución de diferencias son más eficaces en un marco multilateral.
- Permite enfrentar con una relativa mejor posición los desequilibrios de poder que emanan del peso específico de las economías más grandes.

1.1.1 Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT).

Los acuerdos de Bretton Woods delinearon la creación de tres instituciones supranacionales a las cuales se les encomendaría lograr una mayor integración y cooperación económica internacional, estas instituciones son el Banco Mundial (BM), el Fondo Monetario Internacional (FMI) –que tienen roles trascendentales en la gestión económica global- y la Organización Internacional de Comercio (OIC) como organismo especializado de las Naciones Unidas que no se creó debido a la oposición de los poderes legislativos de las naciones negociadoras, entre éstos destacó el Congreso de los Estados Unidos de América. Cabe señalar que este era un ambicioso proyecto ya que además de establecer disciplinas para el comercio mundial, contenía también normas en materia de empleo, convenios sobre productos básicos, prácticas comerciales restrictivas, inversiones internacionales y servicios.

En el marco de las negociaciones para crear la OIC, 23 de los 50 países participantes acordaron aplicar normas comerciales y reducir barreras arancelarias para liberalizar el comercio de mercancías, esto dio origen al Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT) que de 1948 a 1994 estableció las reglas aplicables a una gran parte del comercio mundial, y en este espacio de tiempo hubo periodos en los que se registraron algunas de las tasas más altas de crecimiento del CI.

Durante casi medio siglo los principios jurídicos fundamentales del GATT fueron: la no discriminación a través de la nación más favorecida y el trato nacional, y la disminución de las barreras arancelarias para expandir el comercio exterior. Durante la primera ronda de negociaciones se dio origen a 45,000 concesiones arancelarias que afectaban aproximadamente a una quinta parte del comercio mundial (por valor de 10,000 millones de dólares EE.UU.).

Durante la existencia del GATT se celebraron ocho rondas: Ginebra, Suiza 1947; Annecy, Francia 1949; Torquay, Reino Unido 1951; Ginebra, Suiza 1956; Dillon de

1960 a 1961; Kennedy de 1964 a 1967; Tokio, Japón de 1973 a 1979; y Uruguay de 1986 a 1994. En las Rondas de Ginebra (1947), Annecy (1949), Torquay (1951), Ginebra (1956) y Dillon (1960) hubo grandes reducciones de aranceles y el Comercio Internacional registró tasas de crecimiento del 8 % anual; durante la Ronda Kennedy (1964 - 1967) se celebró el Acuerdo Anti-Dumping y una sección sobre el desarrollo; en la Ronda Tokio (1973 - 1979) se llevó a cabo el primer intento importante de abordar los obstáculos al Comercio Internacional no consistentes en aranceles y de mejorar el sistema de intercambio, a principios de los años ochenta surgieron nuevas formas de protección no arancelaria que se abordaron en la Ronda Uruguay donde ya participaron 123 naciones.

Una de las grandes aportaciones del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio fue que “desde 1948, los aranceles en el mundo industrializado se redujeron en más de 80 por ciento en ocho rondas de negociaciones sucesivas del GATT”, (El Financiero 13/04/04).

A pesar de su carácter provisional, el GATT fue el único instrumento multilateral por el que se rigió el Comercio Internacional desde 1948 hasta el establecimiento de la Organización Mundial del Comercio (OMC) en 1995.

1.1.2 Ronda Uruguay (1986-1994).

Previo a la Ronda Uruguay las formas de protección no arancelaria eran comunes y habían ganado simpatías el comercio regulado y la regionalización del comercio, en esta Ronda “confluyeron tres vectores que representaban la compleja situación por la que a mediados de los ochenta del siglo pasado atravesaba el comercio internacional: las tendencias protectoras generalizadas, la complejidad de los intercambios y la necesidad de mantener un sistema de comercio cuya desaparición podría producir un caos mundial” (Requeijo, 2002, 23).

En este orden, en la Ronda Uruguay se abordaron temas más complejos que el relacionado con el comercio de mercancías tal como señala Requeijo “Reducir los aranceles de las manufacturas es tarea relativamente simple; buscar la liberalización de los intercambios, en una economía mundial muy entrelazada, reviste especial dificultad porque, además de prestar atención al comercio de bienes agrícolas y a las transacciones en servicios, no puede ignorarse que sobre los flujos comerciales inciden elementos tales como la inversión o las condiciones monetarias y crediticias. Las negociaciones de la Ronda Uruguay tuvieron, pues, que ocuparse de un conjunto de temas mucho más amplios y vidriosos que los tratados de las rondas anteriores” (Requeijo, 2002, 23).

Durante la ronda Uruguay se incorporaron temas nuevos como derechos de propiedad intelectual e inversiones relacionadas con el comercio. Asimismo, se revisaron temas clásicos como: productos agrícolas, textiles y confección, el sistema de solución de diferencias, la eficacia operativa del GATT para aplicar los acuerdos y la cooperación con el Fondo Monetario Internacional y el Banco Mundial.

Entre los logros más significativos de la ronda están:

- mayor liberalización y expansión del comercio,
- mejor acceso a los mercados para los países en desarrollo,
- atención al comercio de servicios,

- mejora de las normas para la solución de diferencias, y
- el establecimiento de la Organización Mundial del Comercio (OMC).

1.1.3 Organización Mundial del Comercio.

La creación de la Organización Mundial del Comercio (OMC) fue una respuesta a la complejidad del intercambio comercial en la nueva economía, ya que además del comercio de mercancías –del cual se encargó el GATT de 1948 a 1994- habían cobrado importancia el comercio de servicios y los aspectos relacionados con la propiedad intelectual.

La OMC es la única organización internacional que se ocupa de las normas que rigen el comercio entre los países, su Órgano de Gobierno es la Conferencia Ministerial que reúne por lo menos cada dos años a los ministros o aquellos que bajo su responsabilidad recaen los temas del Comercio Internacional de las 148 naciones integrantes –a octubre de 2005-.

Entre las principales funciones de la OMC están: proporcionar un conjunto de normas para el desarrollo del comercio internacional, servir como foro para las negociaciones comerciales, ofrecer un sistema eficaz para resolver las diferencias, y formular políticas económicas de aplicación global.

Los pilares sobre los que descansa la OMC son los Acuerdos que han sido negociados y firmados por la gran mayoría de los gobiernos de los países que participan en el comercio mundial y ratificados por sus respectivos órganos legislativos. Estos acuerdos son los siguientes: el Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT), el Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios (AGCS), el Acuerdo sobre Derechos de Propiedad Intelectual y Comercio (ADPIC), y el Acuerdo para Solución de Diferencias.

La OMC ha celebrado cinco Conferencias Ministeriales:

- Singapur (1996) que se dedicó a examinar los nuevos temas de los que la Organización quiere ocuparse –comercio e inversión, comercio y competencia, transparencia en las contrataciones públicas-;
- Ginebra, Suiza (1998) que constituyó más que nada, un acto de reforzamiento político de la propia OMC, puesto que se contó con la presencia de varios Jefes de Estado;
- Seattle, Estados Unidos (1999) cuyo objetivo fundamental era poner en marcha una nueva ronda de negociaciones, la denominada Ronda del Milenio. La violencia de las manifestaciones antiliberalizadoras y antiglobalización hicieron que no se alcanzase acuerdo sustancial alguno;
- Doha, Qatar (2001) llamada ronda para el desarrollo, por su intención de acercar a las naciones en desarrollo a las desarrolladas;
- Cancún, México (2003) donde el tema central fue el relacionado con los subsidios al sector agrícola de Estados Unidos y la Unión Europea.

Actualmente, en la agenda de la OMC los temas de importancia son:

- Establecer el consenso entre sus integrantes para emitir normas sobre las inversiones, la política de competencia y la transparencia en la contratación pública de la agenda de Singapur.
- El acceso a mercados de productos agrícolas por lo que es necesario la cancelación de barreras arancelarias y disminución de subsidios en economías desarrolladas. Entre los que destaca el caso del algodón del África, donde “las subvenciones para un solo cultivo, el algodón, que fueron a parar a 25,000 agricultores estadounidenses, la mayoría de ellos con una situación económica acomodada, superaron el valor del algodón producido, los que hizo que bajara enormemente el precio global del algodón. Los agricultores estadounidenses, que representan un tercio de la producción total global, a pesar del hecho de que los costes de producción de Estados Unidos son el doble que el precio internacional

de 42 centavos por libra, obtuvieron sus ganancias a costa de 10 millones de granjeros africanos que dependían del algodón para su precaria subsistencia”, (Stiglitz, 2004, 254).

- Los países en desarrollo también tendrían que eliminar barreras de sus mercados y realizar ajustes.
- Liberalizar más el comercio de insumos intermedios que se está convirtiendo en uno de los motores del comercio mundial.
- Mantener la iniciativa a favor del liberalismo comercial.

1.1.4 Ronda Doha.

La reunión ministerial de Doha la OMC busca el crecimiento del comercio y la integración de los países en desarrollo a las economías avanzadas; asimismo, promueve el desarrollo sostenible y salvaguardar un sistema multilateral de comercio abierto y no discriminatorio.

La agenda de Doha centra su esfuerzo en los siguientes ejes:

- En agricultura el compromiso de celebrar negociaciones globales encaminadas a lograr mejoras sustanciales del acceso a los mercados, reducir todas las formas de subvenciones a la exportación y a la ayuda interna que causen distorsión del comercio, así como un trato especial y diferenciado para los países en desarrollo con inclusión de la seguridad alimentaria y el desarrollo rural.
- Servicios que incluye el tránsito de personas, el modo 4 definido en el Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios (AGCS).
- Acceso a los mercados para productos no agrícolas a través de la reducción y eliminación de obstáculos arancelarios y no arancelarios, particularmente respecto de los productos cuya exportación interesa a los países en desarrollo y cuidando que no haya reciprocidad plena en los compromisos de liberalización del Comercio Internacional.
- Derechos de propiedad intelectual relacionados con el comercio de manera que apoye la salud pública, promoviendo tanto el acceso a los medicamentos como a la investigación y desarrollo de nuevos fármacos, así como un sistema multilateral de notificación y registro de indicaciones geográfica y bebidas espirituosas y la examinación sobre la diversidad biológica, la protección de los conocimientos tradicionales y el folklore.
- Relación entre comercio e inversión extranjera directa.
- Interacción entre el comercio y la política de competencia bajo los principios de transparencia, la no discriminación y la equidad procesal.

- Transparencia de la contratación pública.
- Facilitación del comercio a favor de agilizar aún más el movimiento, el despacho de aduana y la puesta en circulación de mercancías, incluidas las mercancías en tránsito.
- Aclaración y mejorar las normas de la OMC incluidas las disciplinas sobre prácticas que distorsionan el comercio, por ejemplo las subvenciones a la pesca y las disposiciones aplicables a los acuerdos comerciales regionales.
- Mejoras y aclaraciones sobre el entendimiento de solución de diferencias.
- Comercio y medio ambiente.
- Comercio electrónico, entre otros aspectos los miembros de la OMC se comprometieron a no imponer derechos de aduana a las transmisiones electrónicas hasta el quinto período de sesiones.
- Formular respuestas a la integración de las pequeñas economías y vulnerables en el sistema multilateral del comercio.
- Comercio, deuda y finanzas con el fin de mejorar la capacidad del sistema multilateral del comercio para contribuir a una solución duradera del problema del endeudamiento externo de los países en desarrollo y menos adelantados y de reforzar la coherencia de las políticas comerciales y financieras internacionales, con miras a salvaguardar el sistema multilateral de comercio frente a los efectos de la inestabilidad financiera y monetaria.
- Comercio y transferencia de tecnología hacia los países menos desarrollados.
- Cooperación técnica y creación de capacidad con financiación a largo plazo encaminada a ayudar a los países en desarrollo y menos adelantados, así como a los países en transición de ingreso bajo.
- Acceso a los mercados significativos para los países menos adelantados (PMA), ayuda para diversificación de su base productiva y de exportación, así como asistencia técnica relacionada con el comercio y la creación de capacidad y trato especial y diferenciado con miras a reforzarlas y hacerlas más precisas, eficaces y operativas.

Originalmente, el término de los acuerdos de la Ronda Doha se planteó a más tardar el 01 de enero de 2005, sin embargo, ante el difícil clima de negociaciones esta fecha ha sido recalendarizada.

Apoyar la agenda de Doha equivale a favorecer la liberalización comercial que permita un crecimiento económico mayor y fortalecer el diálogo multilateral y al Organismo donde se lleva a cabo éste. De cualquier forma la mejor estrategia de defensa es fortalecer los foros multilaterales.

1.1.5 Ronda Cancún.

La Ronda ministerial de Cancún está considerada como un fracaso en el avance de las negociaciones para liberalizar el comercio, entre los factores más incidentes destacan:

- la falta de coordinación adecuada;
- la insensibilidad de la Unión Europea y Japón al insistir en sobre cargar la agenda a favor del norte con temas que no eran urgentes (como los relativos a inversión y transparencia en compras públicas de la llamada Agenda de Singapur);
- la negativa a revisar los subsidios agrícolas en países industrializados como Estados Unidos, la Unión Europea, Suiza y Japón por valor de 1,000 mdd diarios para menos del 2 % de su población, lo cual genera el 2 % de su Producto Interno Bruto;
- el desprecio con el que se trató a los productores más pobres, cómo los de algodón de cuatro países africanos (10 millones de productores de algodón de gran calidad y a precio competitivo, pero arruinados por lo apoyos a 25, 000 productores con más de 3,000 mdd anuales en subsidios;
- los grandes intereses en juego cuando se trata de discutir las barreras comerciales que aún se mantienen sobre los bienes industriales. Para los países en desarrollo, las manufacturas representan hoy dos tercios de las exportaciones, y más del 40 % de ellas en la actualidad tienen por destino otros países en desarrollo.

El fracaso de la Ronda Ministerial de Cancún afectó gravemente la credibilidad del Organismo. Ante el descalabro, se teme el renacimiento de la amenaza del proteccionismo.

1.2 Integración Económica Regional.

La segunda estrategia es la integración económica regional y su instrumentación se realiza a través de los Acuerdos Comerciales Regionales (ACR), donde las naciones negocian con sus socios más cercanos –territorial y económicamente- condiciones que permiten mejorar el Comercio Internacional y la Inversión Extranjera Directa en el espacio integrado. Esta es una especie de aplicación a escala del multilateralismo, con la ventaja de que es relativamente más viable normar el comercio y las inversiones de un grupo reducido de naciones, pero, con la desventaja de que la nación con mayor peso económico establece un rol dominante más cómodo que en una negociación global, aspecto que propicia sistemas de solución de diferencias poco eficaces. Entre estos acuerdos destacan por su relevancia en la economía internacional: la Asociación de Naciones de Asia Sudoriental (ASEAN), el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) y la Unión Europea (UE) que revisaremos más adelante.

El mundo tiene una tendencia a establecer Acuerdos Comerciales Regionales (ACR) para finales del 2002 estaban en vigor y notificados ante la OMC 176 ACR, sin dejar de considerar que muchos de éstos son bilaterales y abarcan sólo una parte del comercio intra-regional, la estrategia de liberalizar las corrientes de CI y de IED a través de la regionalización es cada vez más importante y notoria en la globalización económica. “La integración consiste en eliminar, de manera progresiva, las fronteras económicas entre países... Tiberghien distingue entre integración negativa e integración positiva: las medidas negativas suponen eliminar los obstáculos que separan las economías y son, generalmente, las más fáciles de definir y adoptar (por ejemplo, suprimir los aranceles entre países miembros); las medidas positivas entrañan mecanismos de cooperación (por ejemplo, armonizar políticas macroeconómicas) que se van ampliando conforme la integración avanza y que resultan, normalmente, más complicadas de poner en práctica” (Requeijo, 2002, 36).

El comercio regional es una respuesta ante las difíciles negociaciones multilaterales, ya que a través de esta estrategia las naciones socias -apoyadas en sus ventajas comparativas- participan en la especialización la producción y la división internacional del trabajo que potencian los intercambios -interindustriales e intraindustriales- amplían sus mercados de bienes y factores e incentivan las inversiones.

Según Requeijo (2002, 37-39) "De menor a mayor, las formas de Integración son las siguientes:

- **Acuerdo preferencial:** Los miembros se conceden entre sí una serie de preferencias -reducción de aranceles o de otras formas de protección-, generalmente en el sector industrial. Tiene el inconveniente de chocar contra las normas del GATT, que no consideran tales acuerdos incluidos en las excepciones al principio de no discriminación. Por eso, el Acuerdo Preferencial firmado en 1970 entre la CEE y España estuvo siempre sujeto a la amenaza de reclamaciones en el seno del GATT.
- **Zona de librecombio:** Los miembros hacen desaparecer entre sí los aranceles y cualquier otro tipo de obstáculos al comercio, pero mantienen frente a terceros países sus propios aranceles. Presenta un inconveniente sustancial: que los países terceros intentarán exportar a la zona a través del país con menor protección exterior, lo que tratará de remediarse, por parte de las aduanas de los países miembros, exigiendo certificados de origen para saber si, una vez en el espacio común, los productos deben seguir sujetos a las obligaciones que se aplican a los países no miembros.
- **Unión aduanera:** Los miembros eliminan entre sí todos los obstáculos existentes a la libre circulación de bienes y erigen, frente a terceros países, un arancel común al que se añadirán cualquier otra fórmula protectora, que será también común. De ahí que una mercancía cualquiera procedente del resto del mundo pueda circular libremente tan pronto como atraviese una de las aduanas de la Unión.

- **Mercado Común:** Se trata de una Unión Aduanera completada con la libertad de movimientos de capital y mano de obra. Por tanto, en un Mercado Común circulan libremente los bienes, el capital y las personas. Pueden existir, además, algunas políticas comunes. La Comunidad Europea ya incluía, en esa fase de su proyecto integrador, la Política Agrícola Común, la Política Pesquera Común y políticas comerciales frente a terceros países.
- **Mercado Único:** El Mercado Único supone perfeccionar el Mercado Común, eliminando las fronteras físicas (aduanas), las fronteras técnicas (para las cuales hay que armonizar normas sobre cualidades, abrir los mercados públicos, etc.) y las fronteras fiscales (lo que requiere armonizar una serie de impuestos). Aunque algunos de los objetivos previstos todavía no se han alcanzado plenamente, el Mercado Común Europeo se convirtió, el 31-12-92, en un Mercado Único.
- **Unión Económica:** Significa dar un paso más en los propósitos integradores, y completar el Mercado Único con políticas macroeconómicas coordinadas –con inclusión de reglas obligatorias en materia presupuestaria- y políticas comunes para favorecer los cambios estructurales y el desarrollo regional.
- **Unión Monetaria:** Entraña fijar irrevocablemente los tipos de cambio entre los países miembros o crear una única moneda que sustituya a todas las demás. Puesto que es imposible alcanzar la Unión Monetaria sin contar con un Mercado Único y con políticas macroeconómicas coordinadas, la Unión Monetaria supone la existencia previa de la Unión Económica. Por eso, el objetivo económico de la Unión Europea ha sido lograr la Unión Económica y Monetaria.
- **Unión Económica Plena:** Implica integrar totalmente las economías de los países miembros, lo que exige una política económica común y determina, en consecuencia, la unión política; completada esa fase, los países miembros habrán formado un único país.”

Entre los Acuerdos Comerciales Regionales más importantes están:

Tabla 1 Principales Acuerdos Comerciales.

NOMBRE	SIGLAS	INTEGRANTES
Asociación Latinoamérica de Integración.	ALADI	Argentina, Bolivia, Brasil, Chile, Colombia, Cuba, Ecuador, México, Paraguay, Perú, Uruguay y Venezuela.
Asociación de Libre Comercio de Europa Central.	ALCEC	Eslovenia, Hungría, Polonia, República Checa, República Eslovaca y Rumania.
Foro de Cooperación Económica Asia-Pacífico.	APEC	Australia, Brunei Darussalam, Canadá, Chile, China, Estados Unidos de América, Federación de Rusia, Filipinas, Hong Kong, Indonesia, Japón, Malasia, México, Nueva Zelanda, Papua Nueva Guinea, Perú, República de Corea, Singapur, Tailandia, Taipei Chino y Viet Nam.
Asociación de Naciones de Asia Sudoriental.	ASEAN	Brunei Darussalam, Camboya, Filipinas, Indonesia, Malasia, Myanmar, República Democrática Popular Lao, Singapur, Tailandia y Viet Nam.
Mercado Común Andino.	ANDEAN	Bolivia, Colombia, Ecuador, Perú y Venezuela.
Comunidad del Caribe.	CARICOM	Antigua y Barbuda, Bahamas, Barbados, Belice, Dominica, Granada, Guyana, Jamaica, Montserrat, Saint Kitts y Nevis, Santa Lucía, San Vicente y las Granadinas, Suriname, Trinidad y Tobago.
Consejo de Cooperación de los Estados Árabes del Golfo.	CCG	Bahrein, Kuwait, Omán, Qatar, Arabia Saudita y Emiratos Árabes Unidos.
Comunidad Económica de los Estados de África Occidental.	CEDEAO	Benin, Burkina Faso, Cabo Verde, Cote d'Ivoire, Gambia, Ghana, Guinea, Guinea-Bissau, Liberia, Malí, Níger, Nigeria, Senegal, Sierra Leona, Togo.
Comunidad Económica de los Estados de África Central.	CEEAC	Angola, Burundi, Camerún, Chad, Congo, Gabón, Guinea Ecuatorial, República Centroafricana, República Democrática del Congo, Rwanda, Santo Tomé, Príncipe.

Unión Aduanera y Económica de África Central.	CEMAC (UDEAC)	Camerún, Chad, Congo, Guinea Ecuatorial, Gabón y República Centroafricana.
Mercado Común de África del Oeste y Meridional.	COMESA	Angola, Burundi, Comoras, Djibouti, Egipto, Etiopía, Kenya, Madagascar, Malawi, Mauricio, Namibia, República Democrática del Congo, Rwanda, Seychelles, Sudán, Swazilandia, Uganda, Zambia y Zimbabwe.
Mercado Común Centro Americano.	CCCA	Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras y Nicaragua.
Mercado Común del Sur.	MERCOSUR	Argentina, Brasil, Paraguay, Uruguay.
Asociación del Sur de Asia para la Cooperación Regional.	SAARC	Bangladesh, Bhután, India, Maldivas, Nepal, Pakistán, Sri Lanka.
Comunidad de Desarrollo de África Austral.	SADC	Angola, Botswana, Lesotho, Malawi, Mauricio, Mozambique, Namibia, Seychelles, Sudáfrica, Swazilandia, República Democrática del Congo, República Unida del Congo, República Unida de Tanzania, Zambia y Zimbabwe.
Tratado de Libre Comercio de América del Norte.	TLCAN	Canadá, Estados Unidos de América y México.
Unión Económica y Monetaria de África del Oeste.	UEMOA	Benin, Burkina Faso, Cote d'Ivoire, Guinea-Bissau, Malí, Níger, Senegal, Togo.
Unión Europea	UE	Alemania, Austria, Bélgica, Chipre, Dinamarca, Eslovaquia, Eslovenia, España, Estonia, Francia, Finlandia, Gran Bretaña, Grecia, Hungría, Irlanda, Italia, Letonia, Lituania, Luxemburgo, Malta, Países Bajos, Portugal, Polonia, República Checa, Suecia.

Fuente: elaboración propia con datos de la Organización Mundial del Comercio.

1.2.1 Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN).

Es una de las regiones económicas más importantes del mundo, toda vez que “el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (NAFTA), que, al unir a Estados Unidos con México y Canadá, dio lugar al área de libre comercio más grande del mundo, con 420 millones de personas y un PIB de 11.8 billones de dólares” (Stiglitz, 2004, 249).

El TLCAN es una zona de libre cambio donde Canadá, Estados Unidos y México desaparecieron entre sí aranceles y otros tipos de obstáculos al comercio, pero mantienen frente a terceros países sus propios aranceles. Se concentró en ser una agenda para el crecimiento del comercio y la inversión.

El TLCAN entró en vigor el 01 de enero de 1994, para el año 1995 las exportaciones entre las naciones socias representaban el 46% del total y en el 2003 este valor se elevó al 56.1% lo cual es un indicador de una mayor integración económica regional.

Tabla 2 Comercio de Mercancías en el Tratado de Libre Comercio de América del Norte de 1990 a 2003

Año	1990	1995	2000	2002	2003	2003/VALOR
Exportaciones totales	100,0	100,0	100,0	100,0	100	1162
Exportaciones intra-región	42,6	46,0	55,7	56,5	56,1	651
Exportaciones extra-región	57,4	54,0	44,3	43,5	43,9	511
Importaciones totales	100,0	100,0	100,0	100,0	100	1715
Importaciones intra-región	34,4	37,7	39,6	38,1	36,8	631
Importaciones extra-región	65,6	62,3	60,4	61,9	63,2	1084

(Miles de millones de dólares y porcentajes).

Fuente: Estadísticas de Comercio Internacional, OMC 2003 y 2004.

En materia de importación de mercancías, es de notarse que el nivel de intercambio entre las naciones socias a disminuido en términos relativos a partir del año 2000, de hecho, las importaciones intra-región en 1995 representaban el 37.7% del total, mientras que para el año 2003 esta tasa se ubicó en el 36.8%. Posiblemente explicado por la importancia que ha tomado China como proveedora de Estados Unidos.

Con relación a las exportaciones e importaciones globales del comercio de mercancías en el año 2003 el TLCAN representó el 16 y 24% respectivamente. Asimismo, el espacio integrado recibió el 25% de las entradas de Inversión Extranjera Directa (IED) del Mundo de 1990 a 2003 y representa el 23% de las salidas de IED en el mismo periodo.

A pesar de la evidente importancia del TLCAN en materia de comercio e inversiones, el acuerdo ha sido criticado porque dejó pendiente temas de vital importancia para gestar cambios estructurales en las economías que permitieran a sus sociedades reducir la brecha del desarrollo, a través de:

- a) el tratado migratorio que resolviera de fondo la problemática de 20 millones de mexicanos que habitan en Estados Unidos;
- b) la disminución de los subsidios a los productos agropecuarios que los gobiernos de Canadá y Estados Unidos entregan a sus productores y que impiden que México pueda ser competitivo en ese sector –“los subsidios anuales mediante servicios como: la provisión de infraestructura, investigación y desarrollo, promoción y comercialización, en México asciende a 710 mdd anuales, en Canadá son de 1,374 mdd y en Estados Unidos son de 26 mil 594 millones de dólares”- (El Financiero 13-05-04).
- c) no hizo proyecciones con la infraestructura,
- d) no previó la creación de instituciones supranacionales para regular los mercados, en consecuencia se convirtió en una apertura indiscriminada.

- e) tiene un sistema de solución de controversias poco eficaz, aún criticado por el Banco Mundial,
- f) no contempló la coordinación de políticas macroeconómica.
- g) No incluyó el tema de la seguridad, asunto de capital importancia a raíz de los atentados terrorista en septiembre de 2001 en Estados Unidos.

El TLCAN plus todavía está en fase exploratoria donde se analiza la promoción del comercio con una meta de desgravación del 99% y armonizar los aranceles - característica de una Unión Aduanera- y estándares de calidad. Sin embargo, el tema migratorio quedó nuevamente fuera.

En este sentido, durante el primer trimestre de 2005 las tres naciones socias iniciaron pláticas sobre la Alianza para la Seguridad y Prosperidad de América del Norte (ASPAN) con fines de mejorar la competitividad y la seguridad de la región.

1.2.2 Unión Europea (UE).

La Comunidad de Estados Europeos (CEE) se formó en 1958 con: Alemania, Bélgica, Francia, Italia, Luxemburgo y Países Bajos; para 1973 la CEE se transformó en la Comunidad Europea (CE) con la integración de: Dinamarca, Irlanda y Gran Bretaña; en 1981 se incorporó Grecia; en 1986 España y Portugal; en 1993 funcionaba como mercado único; ya como Unión Europea (UE) en 1995 el bloque recibió a: Austria, Finlandia y Suecia; para el 2004 se anexaron: Chipre, Estonia, Eslovaquia, Eslovenia, Hungría, Letonia, Lituania, Malta, Polonia, República Checa. En referendos Noruega y Suiza han descartado su adhesión.

Caracterizada como una Unión Económica y Monetaria tiene políticas macroeconómicas comunes y una moneda única –el euro-, esta importante zona económica es uno de los centros neurálgicos de la economía mundial, es sin lugar a dudas, el grupo con el mayor grado de integración económica, que en muchos casos ha permitido unir detrás de los intereses económico los intereses políticos, como la férrea oposición del eje Berlín-París a la invasión de Estados Unidos a Irak en 2003.

La Unión Europea de 1990 a 2003 recibió el 43% de la IED del mundo –es el receptor más importante- y como inversor representa el 57 % en igual periodo. Asimismo, durante 2003 en materia de comercio de mercancías exportó el 40% del global y en el rubro de las importaciones este indicador se ubicó en el 39%. La UE (15)ⁱⁱⁱ tiene sus mayores intercambios comerciales con Estados Unidos (21%), Suiza (6.5 %), China (5.8 %), Japón (5.6 %) y Rusia (3.9 %).

El grado de integración de la UE con relación a su comercio de mercancías es muy elevado, sus exportaciones intra-región de 1990 a 2003 han oscilado del 64.9 al 61.9%.

Tabla 3 Comercio de Mercancías en la Unión Europea de 1990 a 2003

Año	1990	1995	2000	2002	2003	2003/VALOR
Exportaciones totales	100,0	100,0	100,0	100,0	100	2901
Exportaciones intra-región	64,9	64,0	62,4	61,6	61,9	1795
Exportaciones extra-región	35,1	36,0	37,6	38,4	38,1	1105
Importaciones totales	100,0	100,0	100,0	100,0	100	2920
Importaciones intra-región	63,0	65,2	60,3	61,9	61,7	1801
Importaciones extra-región	37,0	34,8	39,7	38,1	38,3	1119

(Miles de millones de dólares y porcentajes). Están contemplados sólo los primeros 15 socios de la UE.

Fuente: Estadísticas de Comercio Internacional, OMC 2003 y 2004.

Asimismo, por el lado de las importaciones los intercambios entre las naciones socias van del 63% en 1990 al 61.7% en el 2003.

Cabe señalar, que con la incorporación en 2004 de diez naciones socias la UE (25)^{iv} alcanzó una población de 450 millones de habitantes, superando a la del TLCAN.

1.2.3 Asociación de Naciones de Asia Sudoriental (ASEAN).

La Asociación de Naciones de Asia Sudoriental destaca por la dinámica inserción de sus economías en el Comercio Internacional. Está integrada por: Brunei Darussalam, Camboya, Filipinas, Indonesia, Malasia, Myanmar, República Democrática Popular Lao, Singapur, Tailandia y Viet Nam.

El comercio de mercancías de los países socios se ha ubicado en 20.1 y 23.3% de 1990 a 2003 respectivamente, es de los tres espacios integrados que revisamos que menor comercio intra-regional presenta.

Tabla 4 Comercio Internacional de Mercancía en la Asociación de Naciones de Asia Sudoriental de 1990 a 2003.

Año	1990	1995	2000	2002	2003	2003/VALOR
Exportaciones totales	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	451
Exportaciones intra-región	20.1	25.5	24.0	24.0	23.3	105
Exportaciones extra-región	79.1	74.5	76.0	76.0	76.7	346
Importaciones totales región	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	389
Importaciones intra-región	16.2	18.8	23.7	23.6	23.3	91
Importaciones extra-región	83.8	81.2	76.3	76.4	76.7	298

(Miles de millones de dólares y porcentajes).

Fuente: Estadísticas de Comercio Internacional, OMC 2003 y 2004.

Las importaciones intra-regionales de mercancías han pasado de 16.2% en 1990 a 23.3% en 2003.

En el año 2003 la zona exportó 6% del comercio global de mercancías e importó el 5%.

Conclusiones del Primer Capítulo.

Los beneficios del Comercio Internacional (CI) han llevado a las naciones a transitar por dos caminos para su liberalización: el multilateralismo y la integración económica regional, ambos han contribuido a la apertura de los mercados y acelerar el proceso de globalización económica.

En este sentido, es importante resaltar que los trabajos desarrollados al interior del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT) de 1948 a 1994 permitieron incrementar los intercambios de mercancías que en 1948 sumaba 58,000 mdd y para 1993 correspondían a 3 billones 671 mdd,² esto en gran medida al reducir en un 80% los aranceles durante sus ocho rondas. Asimismo, gestó una cultura de negociación internacional en materia de comercio donde su número de participantes creció notoriamente de 23 a 123 naciones.

Hoy en día, la Organización Mundial del Comercio (OMC) que con la participación de 148 países, además del comercio de mercancías por las barreras comerciales que aún prevalecen sobre bienes manufacturados principalmente en países en vías de desarrollo, así como los subsidios y ayudas internas de Estados Unidos y la Unión Europea que destinan al sector agropecuario; enfrenta nuevos retos en materia de barreras comerciales en el comercio de servicios, derechos de propiedad intelectual, inversiones y mantener un sistema de solución de diferencias eficaz.

Asimismo, la credibilidad de la OMC está amenazada ante el difícil clima de negociación multilateral generado por dos condiciones:

- a) las protestas sociales antiliberalizadora, y
- b) la polarización de posiciones entre las naciones cuando se abordan temas sensibles como la agricultura o la transparencia en la contratación pública.

² Según estadísticas de la Organización Mundial del Comercio.

Sin lugar a dudas, la capacidad de gestión de la OMC para instrumentar la agenda para el desarrollo va a ser determinante en su fortalecimiento y será hasta la reunión ministerial de Hong Kong en diciembre de 2005 donde se podrán valorar los resultados que delinearan el futuro del multilateralismo. No hay que olvidar que el Organismo “tiene un retraso de dos años por lo menos en su intento de forjar un nuevo acuerdo sobre el comercio mundial para finales de 2004” (El Financiero 22/07/05).

Paralelamente, las naciones avanzan en la liberalización comercial a través de la integración económica regional, que como resultado ha generado más de 176 Acuerdos Comerciales Regionales (ACR) registrados ante la OMC en 2002. Este es un importante fenómeno de la globalización, donde ante el difícil camino de las negociaciones multilaterales las naciones integran sus mercados con sus socios más importantes.

La integración económica regional ha generado áreas de intensa actividad en materia de comercio y de inversiones, tal es el caso de la Unión Europea cuya política expansionista tiene como objetivo la unión económica y monetaria del viejo continente que ya con 25 naciones socias alcanza una población de 450 millones de personas, mientras está en negociaciones con Turquía y para 2007 podrían incorporarse Bulgaria y Rumania. Cabe señalar que el PIB per cápita de los 10 nuevos socios -Chipre, Estonia, Eslovaquia, Eslovenia, Hungría, Letonia, Lituania, Malta, Polonia, República Checa- representa el 40 % del promedio de la UE, ante estas diferencias la UE (15) transferirá 40,000 mdd los próximos tres años y ellos pondrán 15,000 mdd para la reestructuración económica.

Otra área de gran importancia comercial y financiera es la formada por el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) responsable de una tercera parte del PIB del mundo, que realiza esfuerzos para incrementar su integración económica a través de la homologación de aranceles frente a terceros países -característica de una Unión Aduanera-, aunque es criticado porque sólo abarca temas comerciales y de

inversiones, dejando aspectos centrales que permitan reducir la brecha de desarrollo entre México, Estados Unidos y Canadá como podrían ser la creación de infraestructura, fondos de apoyo para el desarrollo económico de México, el acuerdo migratorio entre México y Estados Unidos y mejorar el sistema de solución de diferencias.

No hay que perder de vista el futuro del Área de Libre Comercio de las Américas (ALCA) que enfrenta grandes dificultades por su número de integrantes (34 naciones), la heterogeneidad entre sus economías y un amplio debate bajo el liderazgo del MERCOSUR que no acepta el acuerdo sólo para mercancías y propone integrar en los acuerdos del ALCA los capítulos referentes a los servicios y las inversiones, además que busca abrir los bienes industriales y agrícolas, mientras que en el otro extremo de las negociaciones está Estados Unidos quien se opone a poner reglas para los productos agrícolas, otras de las críticas sustantivas al ALCA por parte de organizaciones no gubernamentales (ONG) es que se omiten los temas de derechos humanos, ambientales y laborales.

Sin embargo, mientras el ALCA espera en la mesa de negociaciones Estados Unidos continúa con su estrategia de integración económica regional con las naciones de del continente americano ya que además del TLCAN tiene un acuerdo de libre comercio con Chile, en el 2006 entrará en vigor el acuerdo de libre comercio entre EE. UU. y Guatemala, Honduras, El Salvador, Nicaragua, Costa Rica y la República Dominicana ante la reciente firma de CAFTA; igualmente, lleva a cabo negociaciones con Panamá y con Colombia, Perú, Ecuador y Bolivia.

Otro foco de atención mundial en materia de Acuerdos Comerciales Regionales está en el lejano oriente debido a los acercamientos entre la Asociación de Naciones de Asia Sudoriental (ASEAN) y China para integrar sus economía lo que generaría el mercado con la mayor población del mundo.

En este tenor, es digno de resaltar la importancia del Foro de Cooperación Económica Asia-Pacífico por su peso específico ya que entre sus integrantes figuran las economías más prominentes del mundo excepto las de Europa por obiedad geográfica. Este espacio exportó 2,279 mdd e importó 2,148 mdd en 2002.³

Derivado de lo anterior, está muy claro que el Comercio Internacional y la Inversión Extranjera Directa cobrarán aún una mayor importancia en las economías de este mundo globalizado e interdependiente, por esta razón el capítulo II se presenta una fotografía sobre los centros neurálgicos del comercio y las inversiones, así como sus matices más importantes.

³ Según datos de la OMC.

Capítulo II Comercio Internacional y su Relación con la Inversión Extranjera Directa de 1990 a 2003.

Introducción

La Inversión Extranjera Directa (IED) y el Comercio Internacional durante el periodo de estudio se comportaron con tendencias similares, en un análisis de ambas variables se observa que el CI aumentó a una tasa media anual real de 6.5%, mientras que la IED presentó un fuerte crecimiento sostenido desde 1991. Sin embargo, a partir de 2000 el CI se contrajo -0.5% en 2001 y creció a tasas reales de 2.8% y 4.5% en 2002 y 2003, respectivamente; de igual forma, las entradas de IED han presentado importantes reducciones por el orden de -41%, -17% y -18% para los años 2001, 2002 y 2003, respectivamente.

Independientemente de la dinámica registrada desde el 2001 en materia de comercio e inversiones -entre otros aspectos debido a la recesión económica de Estados Unidos que se acentuó con los atentados terroristas de septiembre 11 de ese año, el bajo crecimiento de la zona euro y Japón-, la importancia tanto del CI como de la IED se ha acrecentado ya que en 1990 las exportaciones de mercancías y servicios era de 8 billones 794, 411 mdd. (19% del producto interno bruto^v del mundo) y para el año 2003 ascendía a 18 billones 754, 091 mdd⁴ (26% del PIB), mientras que las entradas de IED correspondían a 1 billón 950 mil mdd en 1990 (0.9 % del PIB) y para 2003 alcanzaron los 8 billones 245 mdd⁵ (1.5 % del PIB).

Asimismo, el comportamiento de estas variables económicas estuvo enmarcada por una serie de sucesos de gran trascendencia como:

- La creación de la Organización Mundial del Comercio.

⁴ Según datos de las estadísticas de la OMC.

⁵ Según datos del Informe sobre las Inversiones en el Mundo 2004 de la Conferencia de la Naciones Unidas sobre el Comercio y Desarrollo.

- La transición del Mercado Único a Unión Económica y Monetaria en Europa Occidental, y su importancia global en materia de comercio e inversiones.
- El establecimiento del área de libre comercio en América el Norte como otro de los centros más importantes del CI y la IED.
- El crecimiento de la participación de China en los mercados internacional.
- El auge de las tecnologías de la información y la comunicación.
- Los dinámicos comportamientos de los productos químicos, de la industria automotriz, alimenticios y combustibles.

2.1 Comercio Internacional por Sectores.

Durante el periodo de análisis (1990-2003) el Comercio Internacional no presentó modificaciones sustantivas en su estructura; en promedio 4/5 partes de las exportaciones mundiales, en su mayoría manufacturas, correspondieron al comercio de mercancías y 1/5 parte a los servicios comerciales.

Tabla 5 Participación Porcentual del Comercio de Mercancías y de Servicios Comerciales en la Estructura del Comercio Internacional.

Año	Comercio de Mercancías (%)	Comercio de Servicios Comerciales (%)
1990	81	19
1991	80	20
1992	79	21
1993	79	21
1994	80	20
1995	80	20
1996	80	20
1997	80	20
1998	79	21
1999	79	21
2000	80	20
2001	80	20
2002	79	21
2003	80	20

Fuente: Elaboración propia con datos de la Organización Mundial del Comercio.

Si bien el crecimiento del comercio de servicios y de mercancías ha evolucionado de manera bastante similar desde 1990, los sectores *manufacturas* y *otros servicios comerciales* lo han hecho a un ritmo más acelerado, aspectos que analizaremos más adelante.

2.1.1 Comercio de Mercancías.

Dentro de las exportaciones globales de mercancías de 1990 a 2003 el sector *manufacturas* representó el 77% y los *productos agrícolas* y *productos de las industrias extractivas* concentraron el 11 y 13 % respectivamente.

Tabla 6 Exportaciones de Mercancías de 1990 a 2003.

Sectores y Subsectores	Valor (en millones de dólares)	Porcentaje de participación	*Tasa de crecimiento nominal del periodo
Todas las mercancías	68,782,214	100	115
Productos agrícolas	7,479,149	11	62
Productos alimenticios	5,903,371	9	72
Materias primas	1,575,778	2	32
Productos de las industrias extractivas	8,625,568	13	97
Combustibles	6,444,482	9	108
Minerales y metales no ferrosos	2,181,086	3	64
Manufacturas	52,667,497	77	127
Hierro y acero	1,853,455	3	71
Productos químicos	6,841,478	10	168
Maquinaria y equipo de transporte	28,113,815	41	139
Productos de la industria automotriz	6,781,767	10	127
Máquinas de oficina y equipo para telecomunicaciones	8,831,488	13	213
Otra maquinaria y equipo de transporte	12,500,560	18	108
Textiles	1,955,899	3	62
Prendas de vestir	2,319,778	3	109
Otras semimanufacturas y bienes de consumo	11,593,072	17	108

* Calculada sobre precios corrientes.

Fuente: elaboración propia con datos de la Organización Mundial del Comercio.

En un análisis del CI por mercancías –medido en dólares a precios corrientes- se encontró que los segmentos más representativos por su participación en las exportaciones globales son:

- *máquinas de oficina y equipo para telecomunicaciones*, con 13% -explicado por la transformación de la economía dada la importancia del auge de los productos de las tecnologías de la información (TI) durante la década de los 90-;
- *productos químicos*, con 10%;
- *productos de la industria automotriz*, con 10%;
- *productos alimenticios*, con 9%; y
- *combustibles*, con 9%.

La dinámica de crecimiento nominal de las exportaciones globales de mercancías fue de 125% de 1990 a 2003, destacándose el sector *manufacturas* que creció a una tasa de 127%, sin embargo, es de notarse que “las exportaciones mundiales de manufacturas aumentaron menos que el comercio de mercancías en su totalidad, no sólo en 2003 sino también en todo el período 2000-2003. Esta evolución reciente contrasta marcadamente con las tendencias a largo plazo del comercio mundial de mercancías, incluidas las de la década de 1990” (OMC, 2004b).

Los *productos de las industrias extractivas* evolucionaron a un ritmo de 97%, mientras que los *productos agrícolas* lo hicieron a una tasa de 62%. Es importante señalar que “los productos de las industrias extractivas exhibieron la mayor variación de año a año entre los tres sectores amplios de mercancías en el período 1990-2003, desde una reducción de un quinto (21 por ciento) en 1998, hasta un aumento de casi un medio (47 por ciento) en 2000” (OMC, 2004b).

Destacan como los grupos de mercancías más dinámicos por sus tasas de crecimiento:

- *Máquinas de oficina y equipo para telecomunicaciones* con 213% (nominal).
“En la década de 1990, este grupo de productos tuvo un crecimiento anual medio

del 12,5 por ciento, casi el doble del registrado por el comercio total de mercancías. Pero en el periodo 2000-2003, este sector registró una profunda contracción en 2001 y, de allí en adelante, en 2002 y en 2003, mostró la recuperación más débil de todos los grupos de productos” (OMC, 2004b).

- *Productos químicos*, con 168% (nominal). “El aumento de las exportaciones de productos químicos comenzó a acelerarse después de 2000 en relación con el crecimiento general del comercio de mercancías debido a la demanda mucho mayor de productos farmacéuticos” (OMC, 2004b).
- *Productos de la industria automotriz*, con 127 % (nominal).

2.1.2 Productos Agrícolas.

Las principales corrientes comerciales de *productos agrícolas* están en el comercio intra-regional de Europa Occidental y de Asia. “El crecimiento del volumen del comercio mundial de productos agropecuarios durante el período 1990-2002 fue de cerca de 4 por ciento anual, aproximadamente el doble de la producción agropecuaria. Desde una perspectiva a más largo plazo, se observa que el crecimiento real del comercio agropecuario durante el período 1990-2002 fue superior al del período 1973-1990 (2.4 por ciento)” (OMC, 2004b).

“Los productos agropecuarios siguen siendo para muchos países la principal fuente de sus exportaciones de mercancías. En años recientes (1999-2002) las exportaciones de productos agropecuarios representaron más de la cuarta parte de las exportaciones totales de mercancías en más de 55 países (desarrollados y en desarrollo). En 32 países las exportaciones de productos agropecuarios fueron superiores a la mitad de las exportaciones de mercancías” (OMC, 2004b). Estos productos, alcanzaron en 2003, proporciones importantes en las siguientes economías: Brasil 33%, Argentina 47%, Paraguay 82%, Madagascar 62.4%, Etiopía 72%, Zimbabwe 74.9% y en Nueva Zelanda prácticamente 2/3 partes de las exportaciones son productos agrícolas.

Durante el periodo de estudio los grandes importadores han sido: la Unión Europea, Estados Unidos, Japón, China, Canadá, Corea y México.

Los *productos agrícolas* son un tema sensible en las negociaciones comerciales que incluso ha retrasado la Ronda para el Desarrollo de Doha⁶ y propició el descarrilamiento de la Ronda de Cancún, debido a las políticas agrícolas de la Unión Europea y Estados Unidos principalmente; al sostener millonarios subsidios a la exportación y ayudas internas para su campo. Esta situación ha provocado un escenario

⁶ Según los planes originales debió entrar en vigor el primero de enero de 2005.

adverso para los agricultores de las economías en desarrollo y los países menos adelantados (PMA) en dos frentes: primero para ingresar a los mercados de alto valor adquisitivo y segundo enfrentar en sus mercados la competencia de los países desarrollados con precios dumping^{vi}.

Uno de los casos más conocidos es el de los productores de algodón de África – que incluso ha requerido la formación de un subcomité en la OMC- donde las subvenciones para 25,000 agricultores estadounidenses hizo que bajara enormemente el precio global del algodón y que obtuvieran ganancias en detrimento de la economía de 10 millones de granjeros africanos que dependían del algodón para su precaria subsistencia, aún cuando el coste de producción de algodón en Estados Unidos fue el doble del precio internacional de este producto en el año 2001. Igualmente, Europa sostiene apoyos importantes a la agricultura al mantener, por ejemplo: “un promedio de dos dólares diarios de subvención por cabeza de ganado europeo, una cifra impactante, dado que la mitad de la población mundial vive con menos de dos dólares diarios” (Stiglitz, 2004, 257).

En este sentido, según un artículo del periódico *El Financiero* del 07/03/05 basado en el estudio de la OMC *Acuerdo en Agricultura: Una Década de Dumping*, “el resultado de diez años de vigencia del Acuerdo en Agricultura de la Organización Mundial del Comercio (OMC) es de una situación sostenida de *dumping* en los precios de los cinco cultivos que más se negocian en el mundo (trigo, maíz, soya, arroz y algodón)”, en ese mismo estudio se destaca que en 2003 el *dumping* registrado para exportaciones desde EU fue de 28 por ciento en trigo, de 10 en soya y maíz, de 47 por ciento en algodón y de 26 por ciento en arroz”. El reporte señala que las beneficiarias del *dumping* son grandes transnacionales de alimentos como: Archer Daniels Midland, Cargill y Bunge. La magnitud de esta situación cobra más importancia si se considera que la Unión Europea (15) de 1990 a 2003 exportó al mundo el 41 % de los productos agrícolas, mientras que Estados Unidos contribuyó con el 13 % en igual periodo.

Una de las críticas constantes es que “la globalización de la agricultura está imponiendo precios a los cultivos inferiores a los costos de producción del grueso de los campesinos del mundo..., y ello, tarde o temprano, conducirá a un abandono amplio de la actividad con una consecuente caída y encarecimiento de la oferta alimentaria, que agudizará las de por sí críticas cifras de hambre y hambruna” (El financiero 16/03/05).

Otros aspectos importantes en la agricultura son: el crecimiento de los productos agropecuarios elaborados que está gestando un cambio estructural del comercio de este sector y el tema de los *transgénicos* que según denuncias de diversas organizaciones éstos tendrán externalidades negativas en el medio ambiente, la salud pública y las especies criollas.

Lo anterior hace de los productos agrícolas un tema altamente sensible y un crucial en el futuro de las negociaciones multilaterales en el seno de la Organización Mundial del Comercio (OMC).

2.1.3 Máquinas de Oficina y Equipo de Telecomunicaciones.

Las *máquinas de oficina y equipo de telecomunicaciones* es el segmento con la mayor tasa de crecimiento de 1990 a 2003. En gran medida porque en la nueva economía la informática y la electrónica tienen un rol central “se estima que los ordenadores y los semiconductores representan casi el 70 por ciento del comercio mundial de máquinas de oficina y equipo de telecomunicaciones en 2000” (OMC, 2004b).

En la década de los noventa, las máquinas de oficina y equipo de telecomunicaciones duplicó la tasa de crecimiento de las manufacturas, consolidándose como la categoría más dinámica del Comercio Internacional de mercancías. Sin embargo, “tras el estallido de la burbuja de la tecnología de la información, el comercio mundial de máquinas de oficinas y telecomunicaciones quedó muy a la zaga del crecimiento total del comercio de mercancías” (OMC, 2004b). “El final del auge de los productos de tecnología de la información fue en parte la causa de que el volumen del comercio internacional aumentara menos que el PIB en 2001 y que el exceso del crecimiento del comercio con respecto al crecimiento de la producción fuera más reducido de lo habitual en 2002 y 2003” (OMC, 2004b).

Las principales corrientes regionales en las exportaciones mundiales de *máquinas de oficina y equipo de telecomunicaciones* se concentran en Asia (intra-regional), Europa Occidental (intra-regional) y las corrientes de Asia a América del Norte. Los tres principales exportadores son: la Unión Europea, Estados Unidos y Japón.

Las *máquinas de oficina y equipo de telecomunicaciones* tienen una importancia significativa en la base exportadora de mercancías tanto en economías desarrolladas como en desarrollo, alcanzando para el año 2003 las proporciones siguientes en: Estados Unidos 15.5%; Japón 19.1%; México 19%; Tailandia 24.2%; Hungría 25.3%;

China 26.9%; Hong Kong, China 31.6%; Corea 34.9%; Taipei Chino 35.8%;
destacándose por su magnitud Singapur 48%; Malasia 50% y Filipinas con 62.7%.

2.1.4 Productos Químicos.

El segmento de los productos químicos es el segundo más dinámico de 1990 a 2003 y “entre los artículos manufacturados, los productos químicos tuvieron el mayor crecimiento durante el período 2000-2003 y el segundo en 2003. El relativo vigor del comercio de productos químicos después de 2000 contrasta con su situación en la década de 1990, cuando la tasa media de expansión de dicho sector (7 por ciento) coincidía con la tasa general de manufacturas. La evolución dinámica del comercio de productos químicos se puede atribuir principalmente al fuerte crecimiento mundial de productos farmacéuticos” (OMC, 2004b). Esto debido a las ventas de los productos farmacéuticos en los mercados desarrollados, la propagación de redes de producción compartidas y el aumento de las reexportaciones, según fuentes de la propia industria.

Las principales corrientes regionales en las exportaciones mundiales de productos químicos se presentan en Europa Occidental (intra-regional), Asia (intra-regional) y las corrientes de Europa Occidental a América del Norte. “Europa Occidental desempeña un papel prominente en el comercio mundial de productos químicos y sus exportaciones representaron el 60 por ciento del total mundial. El comercio intra-regional sólo de Europa Occidental concentra el 40 % del comercio mundial. Las participaciones correspondientes a Europa Occidental no alcanzan un nivel tan elevado en ninguna otra de las categorías de productos. Este papel predominante de Europa Occidental no debe ocultar el hecho de que varios países en desarrollo de Asia han fortalecido su participación en el comercio mundial de productos químicos. En particular, China, la República de Corea, el Taipei Chino, la India y Malasia mejoraron notablemente sus cuotas de mercado entre 1990 y 2003” (OMC, 2004b). Los principales importadores son la Unión Europea, Estados Unidos y China. En este subsector figura el *Grupo Roche* de capital suizo dedicado a la industria farmacéutica como una de las empresas transnacionales más importantes del mundo.

Es preciso comentar, que en el seno del Acuerdo sobre Derechos de Propiedad Intelectual y Comercio (ADPIC) de la OMC se llegó a un acuerdo, en agosto de 2003, que permite a los países más pobres importar medicamentos genéricos más baratos fabricados al amparo de licencias obligatorias en caso de que no sean capaces de fabricarlos por sí mismos. Solucionando de esta manera una de las negociaciones más importantes relacionadas con problemas de salud pública que afectan a países en desarrollo y menos adelantados, especialmente los resultantes del VIH/SIDA, tuberculosis y paludismo, entre otras epidemias.

2.1.5 Productos de la Industria Automotriz.

Los productos de la industria automotriz crecieron a una tasa promedio anual de 9% de 1990 a 2003, sus principales corrientes de exportación se presentaron en Europa Occidental (intra-regional), América del Norte (intra-regional) –incluye sólo Canadá y Estados Unidos– y las corrientes de Asia a América del Norte. La creciente liberalización del comercio y los flujos de IED en la Unión Europea (15) y economías de Europa Central/Oriental como Eslovaquia, Hungría, Polonia, la República Checa y Turquía han integrado la más importante red de producción de automóviles del mundo que en el año 2002 fue responsable de más de la mitad de las exportaciones globales de ese producto, “un aspecto notable del comercio entre las dos regiones es que, desde mediados de la década de 1990, las grandes corrientes de inversiones extranjeras directas en el sector de la industria automotriz de Europa Central/Oriental han cambiado en forma drástica las pautas del comercio bilateral. En 2003, las exportaciones de productos de la industria automotriz (por valor de 23.000 millones de dólares de EE.UU.) desde los países de Europa Central/Oriental a la UE (15) superaron las exportaciones de la UE a dichos países, en tanto que a principios de la década de 1990 sucedía lo contrario” (OMC, 2004b). Este subsector es altamente sensible a las inyecciones de capital ya que “las inversiones extranjeras directas en la industria automotriz de México y la integración industrial de dicho país con el mercado norteamericano a través del TLCAN produjeron un aumento grande del comercio bilateral y un superávit comercial notable para México en los productos de la industria automotriz” (OMC, 2004b).

Los principales exportadores de productos de la industria automotriz son: la Unión Europea, Japón, Estados Unidos, Canadá, México y la República de Corea; estos productos son importantes para la base de las exportaciones de economías como Japón, Canadá y México ya que en el año 2003 representaron alrededor de 1/5 parte del total de sus exportaciones. Asimismo, los grandes centros de consumo de los productos de la industria automotriz son la UE (15) y EE. UU. que en conjunto suman 2/3 partes de las

importaciones globales. Es importante destacar, que en los mercados asiáticos la industria nacional del automóvil está protegida mediante obstáculos a la importación.

Esta industria concentra importantes empresas transnacionales como Ford Motor Company y General Motors de Estados Unidos, Toyota Motor Corporation y Honda Motors de Japón, Volkswagen Group y BMW AG de Alemania y Fiat Spa de Italia.

2.1.6 Combustibles.

El segmento de combustibles representó el 9% del comercio de mercancías de 1990 a 2003 y está entre las cinco categorías de productos más importantes por su volumen. Durante este periodo la participación de esta categoría en el CI es la que presenta mayores variaciones, debido a las fluctuaciones en los precios del petróleo.

Las principales corrientes comerciales en las exportaciones mundiales de combustibles son de Oriente Medio a Asia, en Europa Occidental (intra-regional) y Asia (intra-regional).

Los *combustibles* son la base de las exportaciones de Oriente Medio y África que en el año 2003 representaron el 71.3 y 48.4 % respectivamente de sus ventas al mundo y los cuatro centros consumidores de combustibles más importantes son: Canadá, Estados Unidos, la Unión Europea (15) y Japón.

En este sector participan importantes Empresas Transnacionales dedicadas a la explotación, refinación y distribución de petróleo como: British Petroleum Company Plc del Reino Unido, Royal Dutch/Shell Group del Reino Unido y los Países Bajos, Total Fine Elf de Francia, Exxon Mobil Corporation y Chevron Texaco Corporation de Estados Unidos y Eni Group de Italia.

2.1.7 Hierro y Acero, Textiles y Prendas de Vestir.

Dentro del sector de las manufacturas los segmentos menos representativos por su volumen son *Hierro y Acero*, *Textiles y Prendas de Vestir*; estos tres participaron cada uno con el 3% del comercio de mercancías de 1990 a 2003. Adicionalmente, “entre las subcategorías de manufacturas cuyo comercio registró una tasa de crecimiento inferior al promedio en el decenio de 1990 figuran los productos de hierro y acero y los productos textiles, cuya participación en el comercio mundial registró en ambos casos un considerable descenso en el período 1990-2002” (OMC, 2004b).

El comercio de *textiles* está concentrado en Asia y Europa Occidental. La Unión Europea es el mayor exportador, sin embargo, ha reducido su participación en las exportaciones mundiales al pasar de 48.7% en 1990 a 34.8% en 2003; China es el segundo proveedor mundial, prácticamente duplicó su aportación en la oferta internacional al registrar 6.9% en 1990 y 15.9% en 2003. El CI de economías como Pakistán; Nepal; India y Macao, China dependen altamente de las exportaciones de textiles.

Las *prendas de vestir* presentan sus principales corrientes de exportación en Europa Occidental (intra-regional) y de Asia a América del Norte. México y China son las economías que más han incrementado su participación en las exportaciones de prendas de vestir al pasar de 0.5% y 4% (en 1990) a 3.2% y 23% (en 2003), respectivamente. Hoy en día, China es el segundo exportador mundial sólo detrás del bloque europeo.

Las prendas de vestir son la base exportadora de países como Bangladesh; Camboya; El Salvador y Macao, China; donde representan por lo menos 2/3 partes de sus ventas al mundo.

Las principales corrientes de las exportaciones mundiales del *hierro y acero* están focalizadas en el comercio interno de Europa Occidental y Asia. Los principales exportadores son la UE (15), Japón, Ucrania, Rusia y Corea. China es el segundo comprador mundial, detrás de la UE (15), después de superar a Corea, Japón y Estados Unidos en el periodo de estudio.

2.1.8 Comercio de Servicios.

Los servicios comerciales representan aproximadamente el 20% de total de las exportaciones del comercio y crecieron a una tasa nominal de 131 % de 1990 a 2003. Es oportuno comentar que el Acuerdo General sobre Comercio de Servicios (AGCS) define cuatro modos de comercialización de los servicios, sin embargo, el *modo 3 presencia comercial* que es la prestación local de servicios a través de filiales extranjeras no se refleja en la estadística tradicional del comercio de servicios basada en la Balanza de Pagos, siendo ésta una modalidad importante ya que según datos de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE) el modo 3 es 1.5 superior al *modo 1 suministro transfronterizo* que se refiere cuando tanto el proveedor como el consumidor permanecen en su territorio.

Tabla 7 Exportaciones de Servicios Comerciales de 1990 a 2003.

Sector	Valor (en millones de dólares)	Porcentaje de participación	*Tasa de crecimiento nominal del periodo
Todos los servicios	17,420,214	100	131
Trasportación	4,232,753	24	84
Viajes	5,659,749	32	100
Otros servicios	7,527,712	43	196

* Calculada sobre precios corrientes.

Fuente: elaboración propia con datos de la Organización Mundial del Comercio.

La categoría *otros servicios* que incluye servicios de informática y de información, servicios financieros, servicios de seguros, servicios personales, servicios culturales y de esparcimiento, servicios de construcción, así como regalías y derechos de licencias representó el 43% del total de las exportaciones de servicios comerciales durante el periodo de análisis. Este sector es el más dinámico de los tres con una tasa de crecimiento nominal de 196%, de hecho, para 1990 representaba el 37% de todo los

servicios comerciales y para 2003 alcanzó el 48%. Este segmento está dominado por el Grupo de los Siete (Estados Unidos, Canadá, Alemania, Francia, Reino Unido, Italia, Japón) más otras economías desarrolladas como: Irlanda, Países Bajos y Bélgica. Asimismo, entre las economías en desarrollo participan: China; la República de Corea y Hong Kong, China.

Los *servicios de viajes* aportaron el 32% del CI de servicios durante el periodo de estudio donde han visto disminuir su participación al pasar de alrededor 34% durante el decenio de 1990 a 29% en 2003. Esto debido a las preocupaciones relacionadas con la seguridad, puntualmente con la de Estados Unidos y Medio Oriente; así como, la amenaza del Síndrome de Respiratorio Agudo Severo (SARS), fundamentalmente en Asia Oriental. Los principales exportadores e importadores de servicios de viajes son: Estados Unidos, España, Francia, Italia, Alemania, Reino Unido, Japón y China.

Los *servicios de transportación* es el segmento menos dinámico, para 1990 representaba el 29% del comercio de servicios y para 2003 su participación descendió a 23%. Sus principales exportadores son Estados Unidos, Noruega, países de la Unión Europea como: Alemania, Francia, Reino Unido, Países Bajos, España, Dinamarca, Italia, Bélgica y Grecia; como representantes de las economías asiáticas destacan: Japón; Corea; Singapur y Hong Kong, China. Estas economías también son las más representativas como importadores con la inclusión de China e India.

2.2 Comercio Internacional por Regiones y Países.

El Comercio Internacional de 1990 a 2003 revisado por regiones y países refleja interesantes contrastes en un mundo que durante la década de 1990 mantuvo una tasa de crecimiento real de 6.5%, en gran medida impulsado por las tecnologías de la información; sin embargo, ante el estancamiento económico de Japón, el bajo crecimiento de la Zona Euro y la recesión económica de Estados Unidos —que se complicó con los atentados terroristas del 11 de septiembre de ese año— el CI en el año 2001 se contrajo en -0.5 % y la lenta recuperación económica para 2002 y 2003 generó tasas de crecimiento reales de 2.8% y 4.5% respectivamente.

Asimismo, durante estos años destacan: la creación del área de libre comercio para América del Norte con 420 millones de personas y un PIB de 11.8 billones de dólares en 1994 que la ubicó como el mercado más grande del mundo, mientras que en el viejo continente el Mercado Único transitó a la Unión Europea al tiempo que nació el Euro —como la moneda comunitaria que hoy en día compite con el dólar por el liderazgo— y para 2004 la UE congruente con su política expansionista recibió a diez naciones socias.

Otro hecho que ha cambiado la geografía del comercio internacional ha sido la participación de China convertido en el tercer comerciante global con tasas de crecimiento anual en 2003 de 34% en las exportaciones y 40% en las importaciones⁷.

⁷ Según las Estadística del Comercio Internacional 2004 de la Organización Mundial del Comercio.

2.2.1 Exportaciones de Economías Desarrolladas y en Desarrollo.

Las exportaciones de las economías desarrolladas representaron alrededor del 70 % de las mundiales, mientras que las economías en desarrollo contribuyeron con aproximadamente el 28% de 1990 a 2003. Estos datos dan muestra de la asimétrica participación en las exportaciones entre estos dos grupos de naciones y por ende la alta concentración en zonas como Europa Occidental, Norteamérica y Japón.

**Tabla 8 Participación de Economías Desarrolladas
y en Desarrollo en las Exportaciones Mundiales.**

AÑO	Exportaciones Globales		Exportaciones de Economías Desarrolladas		Exportaciones de Economías en Desarrollo	
	Valor Nominal en Millones de Dólares	%	Valor Nominal en Millones de Dólares	%	Valor Nominal en Millones de Dólares	%
1990	4,321,623	100	3,185,228	74	999,235	23
1991	4,376,927	100	3,260,998	75	1,044,597	24
1992	4,758,960	100	3,509,376	74	1,159,346	24
1993	4,776,726	100	3,447,816	72	1,236,900	26
1994	5,387,228	100	3,826,802	71	1,433,920	27
1995	6,377,675	100	4,508,203	71	1,713,711	27
1996	6,686,029	100	4,668,713	70	1,840,730	28
1997	6,926,871	100	4,779,125	69	1,968,375	28
1998	6,860,573	100	4,863,966	71	1,838,064	27
1999	7,112,855	100	4,977,567	70	1,982,140	28
2000	7,892,112	100	5,301,858	67	2,392,825	30
2001	7,660,209	100	5,189,447	68	2,269,249	30
2002	8,031,218	100	5,404,265	67	2,409,426	30
2003	9,304,043	100	6,212,521	67	2,817,669	30

Fuente: elaboración propia con datos de la Conferencia de Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo.

Sin embargo, es de notarse el avance de las economías en desarrollo ya que pasaron en 1990 de 23% de participación en las exportaciones mundiales a 30% en el año 2003. En el movimiento de este indicador juegan un papel sobresaliente, debido a su creciente participación en las exportaciones mundiales economías como: China; Hong Kong, China; Taipei Chino; India; Corea; Singapur; Malasia; Tailandia; México; Rusia y Polonia.

2.2.2 Exportaciones de Economías Desarrolladas.

La Unión Europea (15) participó con el 57 % de las exportaciones de las economías desarrolladas de 1990 a 2003, naciones como: Alemania, Francia, Reino Unido, Italia, Países Bajos, Bélgica, España, Austria e Irlanda figuran entre los principales exportadores de mercancías y servicios comerciales de la UE.

Tabla 9 Participación de Grupos de Países del Primer Mundo en las Exportaciones Mundiales de las Economías Desarrolladas.

AÑO	Exportaciones de Economías Desarrolladas		Exportaciones de Economías Desarrolladas de América		Exportaciones de la Unión Europea 15		Exportaciones de Japón	
	Valor Nominal en Millones de Dólares	%	Valor Nominal en Millones de Dólares	%	Valor Nominal en Millones de Dólares	%	Valor Nominal en Millones de Dólares	%
1990	3,185,228	100	686,891	22	1,910,881	60	328,965	10
1991	3,260,998	100	731,851	22	1,906,597	58	359,623	11
1992	3,509,376	100	778,855	22	2,046,950	58	388,954	11
1993	3,447,816	100	815,830	24	1,922,129	56	415,463	12
1994	3,826,802	100	900,306	24	2,139,379	56	455,302	12
1995	4,508,203	100	1,020,421	23	2,582,618	57	508,390	11
1996	4,668,713	100	1,093,564	23	2,671,586	57	478,613	10
1997	4,779,125	100	1,189,031	25	2,671,274	56	490,261	10
1998	4,863,966	100	1,191,428	24	2,792,908	57	450,339	9
1999	4,977,567	100	1,256,831	25	2,803,078	56	480,365	10
2000	5,301,858	100	1,394,337	26	2,868,486	54	548,847	10
2001	5,189,447	100	1,314,697	25	2,907,868	56	468,012	9
2002	5,404,265	100	1,277,599	24	3,111,749	58	482,438	9
2003	6,212,521	100	1,343,570	22	3,693,462	59	549,438	9

Fuente: elaboración propia con datos de la Conferencia de Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo.

El nivel de integración económica de la UE (15) se refleja en sus exportaciones de mercancías ya que 3/5 partes de éstas tiene como destino otra nación integrante del bloque comunitario, el segundo destino es Estados Unidos y el tercero Suiza.

Cabe destacar, que en el año 2003 las exportaciones de mercancías de Alemania, líder de la UE, apoyadas por la apreciación del euro ocuparon el primer lugar mundial y por primera vez desde 1990 superaron a Estados Unidos. En ese mismo año el Reino Unido se ubicó como el segundo exportador mundial de servicios comerciales concentrando el 8 %.

Las economías desarrolladas de América –que corresponden a Canadá y Estados Unidos- participaron con el 24% de las exportaciones del mundo desarrollado de 1990 a 2003. Alrededor del 40% de sus exportaciones son comercio intra-regional, seguidas por las corrientes comerciales a la UE y México. Para el año 2003, Estados Unidos se ubicó como el segundo exportador de mercancías y el primero de servicio comerciales.

Japón aportó el 10% de las exportaciones de las economías desarrolladas en el periodo de análisis y para el año 2003 se posicionó en el ranking mundial como el tercer exportador de mercancías, puesto que perdió en 2004 al ser superado por China. Sus principales mercados son: Estados Unidos, China, la UE, la República de Corea y el Taipei Chino que para el 2003 recibieron alrededor del 70% de sus exportaciones.

2.2.3 Exportaciones de Economías en Desarrollo.

Las exportaciones del mundo en desarrollo están concentradas en Asia con el 74 % de 1990 a 2003, entre este grupo de naciones figuran: China, Corea; Hong Kong, China; el Taipei Chino; la India; como representantes del ASEAN están: Malasia y Singapur. En una destacada situación está China que en 2003 se colocó como el cuarto exportador mundial de mercancías, consolidándose como el principal proveedor de Japón, participando como el segundo de la Unión Europea y de Estados Unidos, en este último caso, al desplazar a México.

Al interior de la región se han presentado cambios en la masa de exportaciones, sin embargo, “la participación de Asia en las importaciones de mercancías de los Estados Unidos y la UE (15) se ha modificado muy poco en el período 1990-2003, ya que el fuerte aumento de los productos procedentes de China ha compensado la disminución de los suministros de otros proveedores asiáticos” (OMC, 2004b). Cabe señalar que la región presenta un elevado dinamismo en materia de comercio exterior con una tasa de crecimiento en sus exportaciones de 213% -calculada sobre precios corrientes- en el periodo de estudio.

Oriente Medio (parte de Asia en desarrollo) tiene las reservas más grandes de petróleo del mundo y prácticamente el 75% de sus exportaciones de mercancías pertenecen a los *combustibles*. Entre sus exportadores más importantes están: Arabia Saudita, los Emiratos Árabes Unidos e Irán y sus principales corrientes de exportación tienen como destino Japón, la Unión Europea, Estados Unidos y China; los centros de consumo mundial de la energía.

América Latina y el Caribe representan el 17 % de las exportaciones del mundo en desarrollo en estos 14 años. Las relaciones comerciales entre los países de la región se han debilitado si consideramos que el comercio interno en 1995 representaba el 20.5 %

de las exportaciones de la región y para el 2003 el indicador disminuyó a 15.6 %. Asimismo, tanto el Mercado Común del Sur (MERCOSUR) -bajo el liderazgo de Brasil- como el Mercado Común Andino (ANDEAN) vieron reducir su participación en las exportaciones de la región al pasar de 31.7 y 21.2% en 1990 a 28.1 y 14.0% en 2003, respectivamente.

Tabla 10 Participación de Grupos de Países en las Exportaciones de las Economías en Desarrollo.

AÑO	Exportaciones de Economías en Desarrollo		Exportaciones de América Latina y el Caribe		Exportaciones de Economías en Desarrollo de África		Exportaciones de Economías en Desarrollo de Asia	
	Valor Nominal en Millones de Dólares	%	Valor Nominal en Millones de Dólares	%	Valor Nominal en Millones de Dólares	%	Valor Nominal en Millones de Dólares	%
1990	999,235	100	175,732	18	130,294	13	689,616	69
1991	1,044,597	100	173,017	17	121,265	12	746,420	71
1992	1,159,346	100	185,650	16	121,820	11	847,429	73
1993	1,236,900	100	197,441	16	115,236	9	918,897	74
1994	1,433,920	100	227,001	16	121,750	8	1,079,655	75
1995	1,713,711	100	270,843	16	139,698	8	1,297,531	76
1996	1,840,730	100	299,693	16	154,355	8	1,380,694	75
1997	1,968,375	100	330,974	17	156,396	8	1,475,378	75
1998	1,838,064	100	331,515	18	134,668	7	1,367,187	74
1999	1,982,140	100	350,480	18	149,254	8	1,477,475	75
2000	2,392,825	100	416,257	17	178,629	7	1,792,964	75
2001	2,269,249	100	402,428	18	171,412	8	1,690,951	75
2002	2,409,426	100	400,692	17	176,559	7	1,827,894	76
2003	2,817,669	100	437,875	16	214,986	8	2,159,221	77

Fuente: elaboración propia con datos de la Conferencia de Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo.

En contraste, el mayor vínculo comercial de la región es con América del Norte que para 1995 representaba el 47.1% de sus exportaciones y para 2003 el indicador se

elevó a 57.8%, fenómeno que ha incrementado la dependencia hacia el mercado norteamericano. En el marco del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN), durante la década de los noventa, México se consolidó como el líder exportador de la región y está entre las 15 economías más importantes en materia de comercio internacional; sin embargo, cabe señalar que el valor de la industria maquiladora representa la mitad de las exportaciones manufactureras de esta nación.

La participación de África es más modesta ya que contribuyó con el 9 % de las exportaciones del mundo en desarrollo (1990-2003). Ante el rezago del continente africano “una de las diversas iniciativas encaminadas a impulsar la participación del África en el comercio mundial es la Ley estadounidense sobre Crecimiento y Oportunidades para África (AGOA). Este sistema de preferencias no recíprocas a favor de exportadores de determinados países africanos ha estimulado los envíos de África a los Estados Unidos” (OMC, 2004b).

Sin embargo, el vínculo comercial más estrecho de África lo tiene con Europa, aproximadamente el 50% de las exportaciones del continente tiene como destino a Europa Occidental. Es preciso puntualizar dos aspectos: que los productos de las industrias extractivas son la base exportadora de África ya que representan más de la mitad de su comercio de mercancías y que tres economías -Sudáfrica, Argelia y Nigeria- concentran más del 50% de las exportaciones.

2.2.4 Importaciones de Economías Desarrolladas y en Desarrollo.

La economías desarrolladas participaron con el 70 % de las importaciones globales, mientras que las economías en desarrollo aportaron el 27 % de 1990 a 2003. La UE (15), Norteamérica, Japón y China son los grandes centros de consumo mundial.

Tabla 11 Participación de Economías Desarrolladas y en Desarrollo en las Importaciones Mundiales.

AÑO	Importaciones Globales		Importaciones de Economías Desarrolladas		Importaciones de Economías en Desarrollo	
	Valor Nominal en Millones de Dólares	%	Valor Nominal en Millones de Dólares	%	Valor Nominal en Millones de Dólares	%
1990	4,472,788	100	3,298,988	74	997,685	22
1991	4,530,745	100	3,336,440	74	1,116,530	25
1992	4,886,191	100	3,544,648	73	1,253,227	26
1993	4,844,236	100	3,393,539	70	1,357,187	28
1994	5,441,633	100	3,802,947	70	1,518,682	28
1995	6,438,828	100	4,461,707	69	1,825,151	28
1996	6,762,521	100	4,652,434	69	1,937,856	29
1997	6,986,921	100	4,745,958	68	2,058,661	29
1998	6,947,090	100	4,917,724	71	1,869,404	27
1999	7,223,472	100	5,155,166	71	1,939,179	27
2000	8,073,778	100	5,622,848	70	2,302,115	29
2001	7,835,718	100	5,463,051	70	2,199,739	28
2002	8,156,944	100	5,660,151	69	2,302,921	28
2003	9,450,048	100	6,531,254	69	2,674,441	28

Fuente: elaboración propia con datos de la Conferencia de Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo.

En materia de importaciones dos aspectos llaman la atención de la comunidad internacional: en primera instancia “el déficit comercial de los Estados Unidos que se ha convertido en un factor importante en el sostenimiento del nivel del comercio mundial,

ya que en 2003 fue equivalente al 6,7 por ciento del comercio mundial de mercancías” (OMC, 2004b). El segundo aspecto es el avance de la economía de China y su rol protagónico en el CI que se ha posicionado como un importante comprador mundial que para el año 2003 se ubicó como el tercer importador de mercancías, esto incluso, ha generado presiones a la alza en los precios internacionales de productos primarios como el petróleo y el cobre con su consecuencias en el control de la inflación de las economías cada vez más receptivas a los mercados internacionales.

2.2.5 Importaciones de Economías Desarrolladas.

La Unión Europea participó con el 54 % de las importaciones realizadas por las economías desarrolladas de 1990 a 2003, entre este grupo de países destacan: Alemania, Reino Unido, Francia, Italia, Países Bajos, Bélgica, Irlanda y España. El gran proveedor de la UE (15) es ella misma al concentrar 3/5 partes de las compras, esto debido a la elevada integración económica que existe entre las naciones participantes; el segundo proveedor es EE. UU. con una participación de 5.8 % en el año 2003.

Tabla 12 Participación de Grupos de Países del Primer Mundo en las Importaciones Mundiales de las Economías Desarrolladas.

AÑO	Importaciones de Economías Desarrolladas		Importaciones de Economías Desarrolladas de América		Importaciones de la Unión Europea 15		Importaciones de Japón	
	Valor Nominal en Millones de Dólares	%	Valor Nominal en Millones de Dólares	%	Valor Nominal en Millones de Dólares	%	Valor Nominal en Millones de Dólares	%
1990	3,298,988	100	785,548	24	1,936,838	59	319,649	10
1991	3,336,440	100	781,551	23	1,971,871	59	323,630	10
1992	3,544,648	100	833,492	24	2,099,732	59	326,278	9
1993	3,393,539	100	898,575	26	1,862,313	55	337,927	10
1994	3,802,947	100	1,009,778	27	2,075,746	55	381,591	10
1995	4,461,707	100	1,113,657	25	2,484,169	56	485,508	10
1996	4,652,434	100	1,185,317	25	2,550,197	55	479,140	10
1997	4,745,958	100	1,304,251	27	2,537,930	53	462,208	10
1998	4,917,724	100	1,369,824	28	2,695,290	55	392,317	8
1999	5,155,166	100	1,519,926	29	2,743,883	53	426,420	8
2000	5,622,848	100	1,773,112	32	2,866,311	51	496,375	9
2001	5,463,051	100	1,673,768	31	2,839,288	52	457,338	8
2002	5,660,151	100	1,707,986	30	2,976,870	53	445,134	8
2003	6,531,254	100	1,857,392	28	3,549,111	54	494,459	8

Fuente: elaboración propia con datos de las estadísticas de la Conferencia de Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo.

Estados Unidos y Canadá han participado con el 28% de las importaciones del mundo desarrollado en el periodo de análisis, sus proveedores más importantes son la UE (15), China, México, Japón y la República de Corea. Esta región ha presentado un déficit comercial sostenido desde 1992, principalmente por la política comercial de Estados Unidos que según la OMC el restablecimiento del equilibrio en su balanza comercial mediante una reducción de importaciones de mercancías provocaría una contracción de 7 % del Comercio Mundial. Tan sólo Estados Unidos -primer comprador del mundo- en el año 2003 abarcó el 16.8 % de las importaciones de mercancías y el 12.8% de los servicios comerciales.

Japón ha participado con el 9 % de las importaciones del mundo desarrollado de 1990 a 2003. Sus principales proveedores son China, Estados Unidos, la Unión Europea y la República de Corea.

2.2.6 Importaciones de Economías en Desarrollo.

La región de Asia importó el 72% de las compras de mundo en desarrollo de 1990 a 2003, entre sus grandes compradores destacan: China; Hong Kong, China; Corea, Singapur y el Taipei Chino.

Tabla 13 Participación de Grupos de Países en las Importaciones de las Economías en Desarrollo.

AÑO	Importaciones de Economías en Desarrollo		Importaciones de Economías en Desarrollo de América		Importaciones de Economías en Desarrollo de África		Importaciones de Economías en Desarrollo de Asia	
	Valor Nominal en Millones de Dólares	%	Valor Nominal en Millones de Dólares	%	Valor Nominal en Millones de Dólares	%	Valor Nominal en Millones de Dólares	%
1990	997,685	100	167,993	17	133,575	13	690,309	69
1991	1,116,530	100	187,104	17	125,603	11	797,504	71
1992	1,253,227	100	220,120	18	132,183	11	894,310	71
1993	1,357,187	100	240,179	18	130,573	10	979,949	72
1994	1,518,682	100	277,856	18	138,776	09	1,095,399	72
1995	1,825,151	100	308,840	17	163,796	09	1,345,734	74
1996	1,937,856	100	334,791	17	163,492	08	1,432,193	74
1997	2,058,661	100	393,301	19	172,394	08	1,485,625	72
1998	1,869,404	100	413,305	22	172,991	09	1,276,503	68
1999	1,939,179	100	400,229	21	165,772	09	1,366,648	70
2000	2,302,115	100	460,431	20	168,436	07	1,666,777	72
2001	2,199,739	100	452,093	21	173,222	08	1,567,965	71
2002	2,302,921	100	419,628	18	176,274	08	1,700,218	74
2003	2,674,441	100	438,656	16	212,974	08	2,015,112	75

Fuente: elaboración propia con datos de la Conferencia de Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo.

América Latina y el Caribe participaron con el 19 % de las importaciones globales en el periodo de estudio. México se ha consolidado como el líder importador de

esta área, para 1990 representaba el 33.6% de las compras de la región y para el año 2003 este valor se incrementó a 48.8%; es preciso distinguir, que la industria maquiladora de México juega un papel central si se considera que en 2003 representó el 16% de la importaciones de toda la región.

El MERCOSUR y el ANDEAN han perdido participación en las importaciones de la región al pasar de 22.6 y 14.0% en 1990 a 18.8 y 10.9% en 2003, respectivamente.

El continente africano contribuyó con el 9 % de las importaciones del mundo en desarrollo de 1990 a 2003. Los centros de consumo en África están focalizados en Sudáfrica y economías de África árabe como Marruecos, Argelia, Túnez y Egipto que en conjunto son responsables de alrededor de la mitad de las importaciones del continente. Su principal proveedor es la Unión Europea.

2.3 Inversión Extranjera Directa por Regiones y Países.

Las entradas de IED durante la década de los 90 presentaron una dinámica positiva al pasar de 208,646 millones de dólares en 1990 a 1.4 billones de dólares en 2000; esta situación apoyó considerablemente el Comercio Internacional en la segunda mitad de la década. Sin embargo, “las corrientes de inversión extranjeras directas registraron una fuerte caída tras el estallido de la burbuja de los productos de tecnologías de la información y el desplome de las bolsas en 2001. Debido al considerable descenso de las corrientes de inversión de IED, la relación corrientes de IED-inversión bruta en capital fijo descendió al 11 por ciento, tras haberse quintuplicado entre principios del decenio de 1990 (4 por ciento) y 2000 (20 por ciento)” (OMC, 2004b).

La estrategia a seguir para atraer la Inversión Extranjera Directa está basada en más incentivos y menores controles a través de un marco normativo más liberalizado. Tan sólo “en 2003 hubo 244 cambios en las leyes y reglamentos que regulan la IED, de los cuales 220 tenían por objeto una mayor liberalización de este tipo de inversiones. En ese año se concertaron 86 tratados bilaterales sobre inversiones (TBI) y 60 tratados sobre doble imposición (TDI), con lo cual las cifras totales pasaron a ser de 2.265 y 2.316, respectivamente. (UNCTAD, 2004). Los procesos de privatización del modelo neoliberal apuntalaron el crecimiento de la IED durante la década de los noventa a través de *fusiones y adquisiciones transfronterizas*. La pronunciada contracción de la IED en los años 2001 (-41.1%), 2002 (-17.0%) y 2003 (-17.6%) estuvo en línea con las *fusiones y adquisiciones transfronterizas*, que en esos años fue de: -48.1%, -37.7% y -19.7%, respectivamente.

Los flujos de la IED están controlados por las economías desarrolladas al concentrar el 90% de las salidas y el 70% de las entradas de 1990 a 2003.

**Tabla 14 Indicadores de la Inversión Extranjera Directa
y la Producción Internacional, 1990-2003.**

Concepto	Valor a precios corrientes (en miles de millones de dólares)		Tasa de crecimiento anual (en porcentaje)						
	1990	2003	1986- 1990	1991- 1995	1996- 2000	2000	2001	2002	2003
Entradas de IED	209	560	22.9	21.5	39.7	27.7	-41.1	-17.0	-17.6
Salidas de IED	242	612	25.6	16.6	35.1	8.7	-39.2	-17.3	2.6
Monto acumulado de las entradas de IED	1.950	8.245	14.7	9.3	16.9	19.1	7.4	12.7	11.8
Monto acumulado de las salidas de IED	1.758	8.197	18.1	10.7	17.1	18.5	5.9	13.8	13.7
Fusiones y adquisiciones transfronterizas	151	297	25.9 (a)	24	51.5	49.3	-48.1	-37.7	-19.7
Ventas de las filiales en el extranjero	5.660	17.580	16.0	10.2	9.7	16.7	-3.8	23.7	10.7
Producto Interno Bruto de las filiales en el extranjero	1.454	3.706	17.4	6.8	8.2	15.1	-4.7	25.8	10.1
Activos totales de las filiales en el extranjero	5.883	30.362	18.2	13.9	20.0	28.4	-5.4	19.6	12.5
Exportaciones de las filiales en el extranjero	1.194	3.077	13.5	7.6	9.9	11.4	-3.3	4.7	16.6
Empleados de las filiales en el extranjero (en miles)	24.197	54.170	5.6	3.9	10.8	13.3	-3.2	12.3	8.3
PIB (a precios corrientes)	22.588	36.153	10.1	5.1	1.3	2.7	-0.9	3.7	12.1
Formación bruta de capital fijo	4.815	7.294	13.4	4.2	2.4	3.8	-3.6	-0.6	9.9
Ingresos por conceptos de regalías y cánones	30	77 (b)	21.3	14.3	7.7	9.5	-2.5	6.7	..
Exportaciones de bienes y servicio no imputables a factores	4.260	9.228	12.7	8.7	3.6	11.4	-3.3	4.7	16.6

Fuente: UNCTAD, World Investment Report 2004

a) 1987-1990 solamente

b) 2002.

Entre otros aspectos sobresalientes destacan:

- El avance de China como receptora de la IED que para el año 2003 atrajo a su economía real 53,500 mdd desplazando a Estados Unidos que ingresó 29, 800 mdd en ese año.
- La baja participación de Japón en la recepción de IED al concentrar 1% de las entradas a las economías desarrolladas.
- La mayor orientación de la IED hacia los servicios es otro distintivo durante el periodo de análisis, “a principios de la década de 1970 este sector sumaba solamente una cuarta parte del monto acumulado mundial de la IED; en 1990 su parte porcentual era inferior a la mitad y para 2002 había aumentado a alrededor del 60 %, con un valor estimado en 4 billones de dólares. En el mismo periodo la parte porcentual del sector primario en el monto acumulado mundial de la IED disminuyó, del 9 al 6%, y la del sector manufacturero cayó aún más, del 42 al 34% (UNCTAD, 2004).

2.3.1 Entradas de Inversión Extranjera Directa en Economías Desarrolladas y en Desarrollo.

Las economías desarrolladas recibieron el 70 % de la Inversión Extranjera Directa del mundo en el periodo de estudio, guardando la misma proporción con su participación en el Comercio Internacional.

Tabla 15 Entradas de Inversión Extranjera Directa en Economías en Desarrollo y Desarrolladas.

AÑO	Entradas de IED Globales		Entradas de IED en Economías Desarrolladas		Entradas de IED en Economías en Desarrollo	
	Valor Nominal en Millones de Dólares	%	Valor Nominal en Millones de Dólares	%	Valor Nominal en Millones de Dólares	%
1990	208,646	100	171,109	82	36,897	18
1991	158,702	100	112,784	71	43,280	27
1992	166,402	100	107,130	64	54,579	33
1993	225,505	100	136,993	61	81,413	36
1994	260,775	100	145,711	56	108,743	42
1995	335,734	100	204,426	61	115,953	35
1996	388,532	100	221,878	57	151,984	39
1997	488,327	100	268,364	55	198,906	41
1998	690,905	100	472,545	68	194,055	28
1999	1,086,750	100	828,352	76	231,880	21
2000	1,387,953	100	1,107,987	80	252,459	18
2001	817,574	100	571,483	70	219,721	27
2002	678,751	100	489,907	72	157,612	23
2003	559,576	100	366,573	66	172,033	31

Fuente: elaboración propia con datos de la Conferencia de Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo.

Las economías en desarrollo participan con el 27 % de las entradas de IED y compiten para atraerla a sus economías atendiendo las exigencias del capital como

mercados de trabajo “flexibles”⁸, capital humano calificado y la apertura de sectores sensibles como el de las industrias extractivas. Sin embargo, “las entradas de IED en los países en desarrollo, excluida China, descendieron por tercer año consecutivo y se situaron en menos de 100.000 millones de dólares por primera vez en ocho años.” (OMC, 2004b).

⁸ Que significa reducción a las prestaciones sociales y la posibilidad de fijar los salarios según la oferta y la demanda.

2.3.2 Entradas de Inversión Extranjera Directa en Economías Desarrolladas.

La Unión Europea es la zona económica que más Inversión Extranjera Directa recibió de 1990 a 2003 entraron a su economía real 3.2 billones de dólares equivalente al 61% de lo ingresado a las economías desarrolladas. Entre sus atractivos están: el acceso a subvenciones, una población económicamente activa altamente calificada, impuestos de sociedades bajos y libre acceso al resto de las economías de la UE.

**Tabla 16 Entradas de Inversión Extranjera Directa
en Economías Desarrolladas.**

AÑO	Entradas de IED en Economías Desarrolladas		Entradas de IED en Economías Desarrolladas De América		Entradas de IED en la Unión Europea	
	Valor Nominal en Millones de Dólares	%	Valor Nominal en Millones de Dólares	%	Valor Nominal en Millones de Dólares	%
1990	171,109	100	56,004	33	96774	57
1991	112,784	100	25,680	23	77739	69
1992	107,130	100	23,946	22	72437	68
1993	136,993	100	55,395	40	73275	53
1994	145,711	100	53,299	37	77251	53
1995	204,426	100	68,027	33	114560	56
1996	221,878	100	94,089	42	110975	50
1997	268,364	100	114,925	43	126576	47
1998	472,545	100	197,243	42	249931	53
1999	828,352	100	308,119	37	479372	58
2000	1,107,987	100	380,798	34	671417	61
2001	571,483	100	186,948	33	357441	63
2002	489,907	100	83,900	17	374000	76
2003	366,573	100	36,352	10	295154	81

Fuente: elaboración propia con datos de la Conferencia de Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo.

Estados Unidos y Canadá es la segunda zona en recepción de IED, en ésta se invirtieron 1.6 billones de dólares (32% de las entradas de IED en economías desarrolladas) en el mismo periodo. Sin embargo, para el año 2003 “fue particularmente notable la caída de las corrientes hacia Estados Unidos en un 53%, donde alcanzaron los 30.000 millones de dólares, la cifra más baja de los últimos 12 años” (UNCTAD, 2004).

Japón recibió 56, 444 mdd de 1990 a 2003, esto representa el 1 % de la Inversión Extranjera Directa que entró en las economías desarrolladas, aspecto que denota el poco interés del capital internacional para invertirlo en la economía japonesa en ese periodo.

2.3.3 Entradas de Inversión Extranjera Directa en Economías en Desarrollo.

Asia captó el 58 % de la IED del mundo en desarrollo, esto equivale a 1.1 billón de dólares y la ubica como la tercera zona de recepción de IED después de la Unión Europea y las economías desarrolladas de América.

**Tabla 17 Entradas de Inversión Extranjera Directa
en Economías en Desarrollo.**

AÑO	Entradas de IED en Economías en Desarrollo		Entradas de IED en América Latina y el Caribe		Entradas de IED en África		Entradas de IED en Economías en Desarrollo de Asia	
	Valor Nominal en Millones de Dólares	%	Valor Nominal en Millones de Dólares	%	Valor Nominal en Millones de Dólares	%	Valor Nominal en Millones de Dólares	%
1990	36,897	100	9,615	26	2,427	7	24,310	66
1991	43,280	100	15,809	37	3,123	7	24,238	56
1992	54,579	100	18,065	33	3,544	6	32,751	60
1993	81,413	100	17,791	22	4,667	6	58,666	72
1994	108,743	100	34,193	31	5,763	5	68,489	63
1995	115,953	100	30,280	26	5,392	5	79,589	69
1996	151,984	100	51,033	34	5,331	4	94,907	62
1997	198,906	100	77,638	39	10,919	5	110,138	55
1998	194,055	100	82,491	43	9,114	5	102,209	53
1999	231,880	100	107,406	46	11,590	5	112,588	49
2000	252,459	100	97,537	39	8,728	3	146,067	58
2001	219,721	100	88,139	40	19,616	9	111,854	51
2002	157,612	100	51,358	33	11,780	7	94,383	60
2003	172,033	100	49,722	29	15,033	9	107,120	62

Fuente: elaboración propia con datos de la Conferencia de Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo.

En esta región se han fomentado las corrientes intra-regionales de la IED y se ha facilitado la expansión de las redes de producción de sus Empresas Transnacionales,

apoyadas en el vigoroso crecimiento económico de sus principales economías, el buen clima para las inversiones y una mayor integración regional.

El mayor receptor de IED de las economías asiáticas es China que en 2003 desplazó a Estados Unidos del primer lugar, sin considerar a Luxemburgo por la calidad de sus inversiones en tránsito. Otros destinos importantes de recepción de IED en la región son: la India, Tailandia, Vietnam y la República de Corea.

Las corrientes de inversión en Asia se han orientado al sector de los servicios que según la UNCTAD subió del 43% del monto acumulado total de entradas de inversión en la región en 1995 al 50% en 2002, mientras que el sector manufacturero disminuyó al 44%; sin embargo, es importante señalar que en China las industrias manufactureras son un imán para la IED. Asimismo, en el sector primario el petróleo y el gas son los más atractivos para el capital foráneo.

América Latina y el Caribe recibieron 731 millones de dólares el 36% de la IED que entró a las economías en desarrollo de 1990 a 2003, sus destinos más atractivos son Brasil y México, particularmente la industria maquiladora de éste último. Como región se ha rezagado en la captación de IED, para el año 2003 la recibió 50, 000 mdd la cifra más baja desde 1995, en los últimos cuatro años los flujos de IED han disminuido, entre los factores que explican esta situación están: el menor ritmo de las privatizaciones, la lenta recuperación de la UE y EE. UU. que son los principales inversores para la región y la pérdida de dinamismo de la industria maquiladora de México a partir de 2000.

África recibió 117 mdd el 6% de la IED de países en desarrollo y ésta se concentra en Sudáfrica, Angola, Chad, Marruecos, Nigeria y Guinea Ecuatorial; países ricos en recursos naturales. Sin embargo, en el continente Africano está aumentando la IED en los servicios, sobre todo en telecomunicaciones, electricidad y comercio minorista. En Sudáfrica, por ejemplo, la IED en las ramas de las telecomunicaciones y las tecnologías

de la información ha superado a la efectuada en el subsector de la minería y la extracción” (UNCTAD, 2004).

2.3.4 Salidas de Inversión Extranjera Directa en Economías Desarrolladas y en Desarrollo.

Las economías desarrolladas concentran el 90 % de la Inversión Extranjera Directa en el periodo de 1990 a 2003. Aspecto que denota una desproporción si se considera que prácticamente estamos hablando de 18 naciones: la Unión Europea de los 15, Estados Unidos, Canadá y Japón.

Tabla 18 Salidas de Inversión Extranjera Directa en Economías en Desarrollo y Desarrolladas.

AÑO	Salidas de IED Globales		Salidas de IED en Economías Desarrolladas		Salidas de IED en Economías en Desarrollo	
	Valor Nominal en Millones de Dólares	%	Valor Nominal en Millones de Dólares	%	Valor Nominal en Millones de Dólares	%
1990	242,057	100	225,756	93	16,247	7
1991	198,616	100	186,687	94	11,893	6
1992	201,570	100	176,228	87	25,275	13
1993	244,391	100	204,408	84	39,674	16
1994	287,354	100	239,431	83	47,459	17
1995	358,235	100	304,774	85	52,719	15
1996	397,271	100	333,335	84	62,672	16
1997	480,666	100	396,118	82	80,305	17
1998	687,240	100	631,478	92	53,438	8
1999	1,092,279	100	1,014,331	93	75,488	7
2000	1,186,838	100	1,083,885	91	98,929	8
2001	721,501	100	658,094	91	59,861	8
2002	596,487	100	547,603	92	44,009	7
2003	612,201	100	569,577	93	35,591	6

Fuente: elaboración propia con datos de la Conferencia de Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo.

En contraste, las economías en desarrollo han aportado el 10 % de las salidas de IED en el periodo de análisis, una proporción muy baja si se considera que son alrededor de 180 países.

2.3.5 Salidas de Inversión Extranjera Directa en Economías Desarrolladas.

La Unión Europea como área es el mayor inversor del mundo de 1990 a 2003 fue la responsable invertir 4.2 billones de dólares, el equivalente al 64 % de las salidas de IED de las economías desarrolladas. Entre éstas destacan: Francia, Reino Unido, Alemania e Italia que invierten en el extranjero, preferencialmente, en los sectores de telecomunicaciones, electrónica, equipo eléctrico, petróleo, automóvil, farmacéutica, electricidad, gas y agua.

Tabla 19 Salidas de Inversión Extrajera Directa en Economías Desarrollas.

AÑO	Salidas de IED en Economías en Desarrollo		Salidas de IED de las Economías Desarrolladas de América		Salidas de IED de la Unión Europea		Salidas de IED de Japón	
	Valor Nominal en Millones de Dólares	%	Valor Nominal en Millones de Dólares	%	Valor Nominal en Millones de Dólares	%	Valor Nominal en Millones de Dólares	%
1990	225,756	100	36,219	16%	130,480	58%	48,024	21%
1991	186,687	100	38,530	21%	106,257	57%	31,638	17%
1992	176,228	100	46,238	26%	101,726	58%	17,304	10%
1993	204,408	100	82,949	41%	94,121	46%	13,913	7%
1994	239,431	100	82,546	34%	120,685	50%	18,121	8%
1995	304,774	100	103,536	34%	159,716	52%	22,630	7%
1996	333,335	100	97,522	29%	184,072	55%	23,428	7%
1997	396,118	100	118,838	30%	220,971	56%	25,993	7%
1998	631,478	100	165,362	26%	415,362	66%	24,152	4%
1999	1,014,331	100	226,638	22%	724,312	71%	22,743	2%
2000	1,083,885	100	187,301	17%	806,151	74%	31,558	3%
2001	658,094	100	160,986	24%	429,159	65%	38,333	6%
2002	547,603	100	141,749	26%	351,181	64%	32,281	6%
2003	569,577	100	173,426	30%	336,994	59%	28,800	5%

Fuente: elaboración propia con datos de la Conferencia de Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo.

Las economías desarrolladas de América invirtieron 1.7 billones de dólares el 25% de las salidas de IED del mundo desarrollado en el periodo de estudio. Sin embargo, por países Estados Unidos es el mayor inversor del Mundo alcanzando para 2003 151,900 mdd lo que equivale a 4.3 veces las inversiones de todos los países en desarrollo de ese año. Estados Unidos invierte en industrias como: eléctrica y electrónica, automotriz y petrolera.

Japón participó con 378, 918 mdd el 6 % de las salidas de IED de los países desarrollados; su participación descendió a lo largo del periodo de estudio, ya que en 1990 aportó el 21% y para 2003 este valor se ubicó en 5%. Sus inversiones fuera de sus fronteras las realiza básicamente en la industria automotriz y la electrónica.

2.3.6 Salidas de Inversión Extranjera Directa en Economías en Desarrollo.

Del Mundo en desarrollo la zona que tiene la mayor salida de IED es Asia con 528,180 mdd el 75% en el periodo de estudio. Cabe destacar la participación de Asia Oriental y Sudoriental con economías como: Hong Kong, China; Singapur; Malasia y la República de Corea con inversiones principalmente en industrias de telecomunicaciones, electrónica, equipo eléctrico y en menor medida en transporte y almacenamiento; construcción; hoteles; inmobiliario; y la explotación, refinación y distribución de petróleo.

**Tabla 20 Salidas de Inversión Extranjera Directa
en Economías en Desarrollo.**

AÑO	Salidas de IED en Economías en Desarrollo		Salidas de IED en América Latina y el Caribe		Salidas de IED en África		Salidas de IED en Economías en Desarrollo de Asia	
	Valor Nominal en Millones de Dólares	%	Valor Nominal en Millones de Dólares	%	Valor Nominal en Millones de Dólares	%	Valor Nominal en Millones de Dólares	%
1990	16,247	100	3,210	20%	2,098	13%	10,935	67%
1991	11,893	100	2,364	20%	1,515	13%	8,001	67%
1992	25,275	100	3,279	13%	2,509	10%	19,311	76%
1993	39,674	100	7,758	20%	742	2%	31,102	78%
1994	47,459	100	6,937	15%	1,913	4%	38,512	81%
1995	52,719	100	7,494	14%	2,976	6%	42,266	80%
1996	62,672	100	7,865	13%	1,418	2%	53,371	85%
1997	80,305	100	23,723	30%	3,812	5%	52,761	66%
1998	53,438	100	19,865	37%	1,982	4%	31,647	59%
1999	75,488	100	31,279	41%	2,564	3%	41,668	55%
2000	98,929	100	13,738	14%	1,319	1%	83,805	85%
2001	59,861	100	11,971	20%	2,535	4%	50,309	84%
2002	44,009	100	6,009	14%	115	0.3%	37,884	86%
2003	35,591	100	10,666	30%	1,288	4%	23,608	66%

Fuente: Estadísticas de la Conferencia de Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo.

América Latina y el Caribe invirtieron 156,158 mdd el 22% de la IED de las economías en desarrollo de 1990 a 2003. México, Brasil y Argentina son sus principales inversores. Por sectores, hay una importante diferenciación ya que México participa más activamente en telecomunicaciones y materiales de construcción, mientras que las economías de Suramérica lo hacen en sectores de: explotación, refinación y distribución de petróleo; minas y canteras; metales y productos metálicos.

El Continente Africano participó con 26, 786 mdd el 4% de las salidas de la IED de las economías en desarrollo. Estos flujos están concentrados en Sudáfrica que invierte en las industrias siguientes: telecomunicaciones, papel, productos químicos industriales y minas de oro.

2.4 Principales Empresas Transnacionales no Financieras.

La participación de las Empresas Transnacionales no Financieras (ETN) en los flujos de la Inversión Extranjera Directa (IED) es fundamental ya que éstas son el “origen de más del 90 % de la IED mundial” (Estay, 2001, 251).

Para 2003 participaban en la economía global por lo menos 61,000 Empresas Transnacionales no Financieras (ETN) con más de 900,000 filiales en el extranjero que acumulaban 7 billones de dólares de IED⁹.

Las ETN de las economías desarrolladas son grandes inversoras ya que “las 100 mayores CT que se ubican en los países industrializados y su IED representan un tercio de la IED acumulada a escala mundial” (Estay, 2001, 252). Asimismo, “la producción internacional sigue bastante concentrada: en 2002 las 100 mayores ETN del mundo, que representan menos de 0,2% del universo mundial de las ETN, sumaban entre todas el 14% de las ventas de las filiales extranjeras en todo el mundo, el 12% de sus activos y el 13% de sus plantillas” (UNCTAD, 2004).

Las ETN más globalizadas pertenecen a las economías más grandes del mundo. Estas empresas participan, generalmente, en industrias como automotriz, telecomunicaciones, electrónica, farmacéutica, petrolera, electricidad, gas y agua que se caracterizan por ser los sectores más representativos y dinámicos del Comercio Internacional.

Vemos en esta lista siguientes a empresas como: General Electric, Vodafone Group Plc, Ford Motor Company, British Petroleum Company Plc... Cabe destacar que estas empresas se desempeñan, generalmente, en estructuras de mercados: oligopólica,

⁹ Según datos publicados en el Informe de la Inversión en el Mundo 2004 de la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo.

competencia monopolística o monopolio; donde existen altos costes de entrada y capacidad de los oferentes para establecer precios de mercado.

Es importante revisar participación de la IED a través de las transnacionales ya que desde la revolución industrial y apoyadas en “la teoría de la división del trabajo y de los costos comparativos condujeron a una especialización entre los países que a la postre produjo el predominio de los países colonizadores y la subyugación política, la explotación de la mano de obra y de los recursos naturales de la mayoría de los países que fueron conquistados por firmas poderosas con el apoyo de los gobiernos respectivos” (Torres, 2003, 185).

Tabla 21 Las 25 Mayores Empresas Transnacionales no Financieras del Mundo, según sus Activos en el Extranjero, 2002.

Lugar	Empresa	Economía de origen	Sector	Activos (en millones de dólares)		Ventas (en millones de dólares)		Número de empleados (en miles)		ITN ¹⁰ (%)
				En el extranjero	Total	En el extranjero	Total	En el extranjero	Total	
1	General Electric	Estados Unidos	Equipo eléctrico y electrónico	229.001	575.244	45.403	131.698	150.000	315.000	40.6
2	Vodafone Group Plc	Reunio Unido	Telecomunica-ciones	207.622	232.870	33.631	42.312	56.667	66.667	84.5
3	Ford Motor Company	Estados Unidos	Automóvil	165.024	295.222	54.472	163.420	188.453	350.321	47.7
4	British Petroleum Company Plc	Reunio Unido	Explotación, refinación y distribución de petróleo	126.109	159.125	145.982	180.186	97.400	116.300	81.3

¹⁰ El índice de transnacionalización (ITN) se calcula como el promedio de esas tres relaciones: activos en el extranjero y activos totales, ventas en el extranjero y ventas totales, y empleo en el extranjero y empleo total.

5	General Motors	Estados Unidos	Automóvil	107.926	370.782	48.071	186.763	101.000	50.000	27.9
6	Royal Dutch/Shell Group	Reunio Unido	Explotación, refinación y distribución de petróleo	94.402	145.392	114.294	179.431	65.000	111.000	62.4
7	Toyota Motor Corporation	Japón	Automóvil	79.433	167.270	72.820	127.113	85.057	264.096	45.7
8	Total Fine Elf	Francia	Explotación, refinación y distribución de petróleo	79.032	89.450	77.461	96.993	65.554	121.469	74.9
9	France Telecom	Francia	Telecomunica-ciones	73.454	111.735	18.187	44.107	102.016	243.573	49.6
10	Exxon Mobil Corporation	Estados Unidos	Explotación, refinación y distribución de petróleo	60.802	94.940	141.274	200.949	56.000	92.000	65.1
11	Volkswagen Group	Alemania	Automóvil	57.133	114.156	59.662	82.244	157.887	342.892	57.1
12	E. On	Alemania	Electricidad, gas y agua	52.294	118.526	13.104	35.054	42.063	107.856	40.2
13	RWE Group	Alemania	Electricidad, gas y agua	50.699	105.116	17.622	44.110	55.563	131.765	3.4
14	Vivendi Universal	Fancia	Medios de comunicación	49.667	72.682	30.041	55.004	45.772	61.815	65.7
15	Chevron Texaco Corporation	Estados Unidos	Explotación, refinación y distribución de petróleo	48.489	77.359	55.087	98.691	37.038	66.038	58.2
16	Hutchison Whampoa Limited	Hong Kong, China	Diversificado	48.014	63.284	8.088	14.247	124.942	154.813	71.1
17	Siemens AG	Alemania	Equipo eléctrico y electrónico	47.511	76.474	50.724	77.244	251.340	426.000	62.3

18	Electricité	Francia	Electricidad, gas y agua	47,385	151,835	12,552	45,743	50,437	171,995	29.3
19	Fiat Spa	Italia	Automóvil	46,150	96,990	24,560	52,638	98,703	186,492	49.1
20	Honda Motor Co., Ltd	Japón	Automóvil	43,641	63,755	49,167	65,366	42,885	63,310	70.5
21	News Corporation	Australia	Medios de comunicación	40,331	45,214	16,028	17,421	31,220	35,000	90.1
22	Roche Group	Suiza	Farmacéutico	40,152	46,160	18,829	19,173	61,090	69,659	91.0
23	Suez	Francia	Electricidad, gas y agua	37,739	44,805	34,165	43,596	138,200	198,750	78.1
24	BMW AG	Alemania	Automóvil	37,604	58,192	30,211	39,995	20,120	96,263	53.7
25	Eni Group	Italia	Explotación, refinación y distribución de petróleo	39,991	68,987	22,820	45,329	36,973	80,655	49.9

Fuente: UNCTAD, World Investment Report 2004

Las sedes de las principales ETN del mundo en desarrollo están ubicadas en Hong Kong, China; Singapur; Malasia; la República de Corea de Asia Oriental y Sudoriental; en México, Brasil y Argentina de América Latina y en Sudáfrica en el continente africano. La participación de estas empresas en la IED “contribuyen cada vez más a estimular el crecimiento de estas inversiones. Su parte porcentual en las corrientes mundiales de IED aumentó de menos de 6% a mediados de la década de 1980 a un 11%, aproximadamente, en la segunda mitad de la década de 1990, antes de hacer al 7% en 2001-2003 (con un promedio anual de 46.000 millones de dólares). Actualmente aquellas empresas controlan alrededor de una décima parte del monto acumulado mundial de salidas de IED, con una cifra de 859.000 millones de dólares en 2003” (UNCTAD, 2004).

Entre las ETN más importantes del mundo en desarrollo están: Hutchison Whampoa Limited, Singtel, Petrona, Cemex, Samsung Electronics, LG Electronics...

Tabla 22 Las 25 Mayores Empresas Transnacionales no Financieras de las Economías en Desarrollo, según sus Activos en el Extranjero, 2002.

Lugar	Empresa	Economía de origen	Sector	Activos (en millones de dólares)		Ventas (en millones de dólares)		Número de empleados (en miles)		ITN ¹¹ (%)
				En el extranjero	Total	En el extranjero	Total	En el extranjero	Total	
1	Hutchison Whampoa Limited	Hong Kong, China	Diversificada	48,014	63,284	8,088	14,247	124,942	154,813	71.1
2	Singtel Ltd.	Singapur	Telecomunicaciones	15,775	19,071	3,247	5,801	9,877	21,716	61.4
3	Petrona Petroleum Nasional Berhad	Malasia	Explotación, refinación y distribución de petróleo	13,200	46,851	6,600	21,433	4,979	25,940	26
4	Cemex S.A.	México	Materiales de construcción.	12,193	16,044	4,366	7,036	17,568	26,752	67.9
5	Samsung Electronics Co, Ltd.	República de Corea	Equipo eléctrico y electrónico	11,388	51,964	28,298	47,655	28,300	82,400	38.5
6	LG Electronics Inc.	República de Corea	Equipo eléctrico y electrónico	5,845	16,214	11,387	23,553	30,029	55,053	46.3
7	Jardine Matheson Holdings Ltd.	Hong Kong, China	Diversificado	5,729	8,255	4,449	7,398	60,000	114,000	60.7
8	Neptune Orient Lines Ltd.	Singapur	Transporte y almacenamiento	4,580	4,771	4,501	4,642	11,187	12,218	94.8

¹¹ El índice de transnacionalización (ITN) se calcula como el promedio de esas tres relaciones: activos en el extranjero y activo totales, ventas en el extranjero y ventas totales, y empleo en el extranjero y empleo total.

9	Citic Pacific Ltd.	Hong Kong, China	Construcción	4,170	7,328	1,567	2,861	7,388	11,643	58.4
10	Sappi Limited	Sudáfrica	Papel	3,733	4,641	2,941	3,729	9,807	17,572	71.7
11	Shangri- La Asia Limited	Hong Kong, China	Hoteles y Moteles	3,663	4,593	463	601	13,000	16,300	78.9
12	Sasol Limited	Sudáfrica	Productos químicos industriales	3,623	8,960	3,687	7,114	7,107	31,150	38.4
13	Guangdong Investment Limited	Hong Kong, China	Diversificada	3,601	3,924	815	876	5,994	6,580	92
14	Flextronics International Ltd.	Singapur	Equipo eléctrico y electrónico	3,488	4,897	5,903	7,812	76,187	78,000	81.5
15	Capitaland Limited	Singapur	Inmobiliario	3,165	9,403	1,114	1,823	5,111	10,333	48.1
16	City developments Limited	Singapur	Hoteles	2,954	6,490	806	1,278	11,001	13,940	62.5
17	Petroleo Brasileiro S.A. Petrobras	Brasil	Explotación, refinación y distribución de petróleo	2,863	32,018	1,085	22,612	2,200	46,723	6.1
18	MTN Group Limited	Sudáfrica	Telecomunicaciones	2,582	3,556	729	1,991	1970	4,192	52.1
19	Anglogold Limited	Sudáfrica	Minas de oro	2,301	3,964	831	1,761	30,821	53,097	54.4
20	First Pacific Company Limited	Hong Kong, China	Equipo eléctrico y electrónico	2,276	2,313	1,892	1,892	25	46,422	66.1
21	Companhia Vale do Rio Doce	Brasil	Minas y canteras	2,265	7,955	2,928	4,268	1,493	13,973	35.9
22	Metalurgica Gerdau S. A.	Brasil	Metales y productos metálicos	2,089	4,093	1,340	3,136	5,977	18,995	41.7

23	Perez Companc	Argentina	Explotación, refinación y distribución de petróleo	2,052	4,090	567	1,484	1,633	3,255	46.2
24	América Móvil	México	Telecomunicaciones	2,002	10,966	1,664	5,953	6,629	14,572	30.6
25	Singapore Airlines Limited	Singapur	Transporte y almacenamiento	1,969	10,866	2,472	5,260	2,613	14,418	27.7

Fuente: UNCTAD, World Investment Report 2004

Conclusiones del Segundo Capítulo.

Durante el periodo de estudio podemos observar que la proporción del comercio de mercancías y de servicios se mantuvo en un 80 y 20% respectivamente. Sin embargo, a un nivel más detallado se encontró que las *Máquinas de oficina y equipo para telecomunicaciones* crecieron en participación al registrar una tasa de crecimiento real del 12.5% el doble del total de mercancías

Entre sus principales aspectos destacan:

- El establecimiento de la Organización Mundial del Comercio.
- La transición del Mercado Único a Unión Económica y Monetaria en Europa Occidental cada vez más integrada y la fortaleza de su comercio intra-regional que alcanza valores del 60% aproximadamente.
- El establecimiento del área de libre comercio en América del Norte.
- El déficit comercial de Estados Unidos que si restableciera el equilibrio en su balanza comercial la contracción de CI podría llegar hasta un 7%, según estimaciones de la OMC.
- El avance de China hasta convertirse en la tercera economía con mayor participación en el CI (sólo después de Estados Unidos y Alemania) y un importante receptor de IED.
- La dinámica inserción en el CI de la República de Corea y otras economías integrantes de la Asociación de Naciones de Asia Sudoriental (ASEAN) como son los casos de Singapur y Malasia.
- La creciente participación de México en el CI, después de su integración industrial con Estados Unidos y Canadá en el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN).
- El estancamiento de Japón en el CI.
- El rezago de América Latina en los mercados internacionales y su bajo nivel de coordinación e integración regional, aún después de los Acuerdos Comerciales

Regionales como El Mercado Común del Sur (MERCOSUR) o el Mercado Común Andino (ANDEAN).

- La cada vez más reducida participación de África en el CI.
- La pérdida de competitividad de las economías en desarrollo para atraer IED.

Capítulo III Estudio de Correlación entre el Comercio Internacional y la Inversión Extranjera Directa en el Contexto de la Nueva Economía de 1990 a 2003.

Introducción.

La nueva economía surge en la década de los noventa y se distingue por la importancia que toman las tecnologías de la información y de la comunicación en el sistema económico, es precisamente en este decenio que la categoría *Máquinas de oficina y equipo para telecomunicaciones* fue la más dinámica del comercio. Bajo este enfoque se analizó, a través de modelos econométricos, la relación que guardan las variables Comercio Internacional (CI) e Inversión Extranjera Directa (IED).

Considerando que es precisamente en la década de los ochenta cuando las naciones abren sus mercados al CI y a la IED en coherencia con el neoliberalismo económico y con la finalidad de tener un modelo econométrico más preciso se trabajó con series de tiempo de 1980 a 2003. Adicionalmente, se elaboraron regresiones en dos fases: la primera de 1980 a 1989 como la antesala de la nueva economía y la segunda de 1990 a 2003 brindando atractivos resultados.

3.1 Modelo Econométrico Simple Lineal de 1980 a 2003.

Con el objetivo de probar si la Inversión Extranjera Directa es una variable significativa en el comportamiento del CI, se planteó como variable dependiente las exportaciones de mercancías y servicios (EXPMS) y como variable independiente las entradas de IED durante 1980-2003. Los datos están en unidades de millones de dólares.

Con base en el modelo especificado en el periodo de análisis (1980-2003) resultó que efectivamente la IED es una variable que incide en el comportamiento de las exportaciones de bienes y servicios y explicó en un 65% las variaciones en las EXPMS.

Tabla 23 Modelo Econométrico Simple Lineal de 1980 a 2003.

Variable dependiente: exportaciones de mercancías y servicios.

Método: mínimos cuadrados ordinarios.

Periodo: 1980 2003

Número de observaciones: 24

Newey-West HAC Standard Errors & Covariance (lag truncation=2)

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
IED	5.141876	1.268774	4.052633	0.0005
C	3100486.	509981.5	6.079605	0.0000
R-squared	0.668225	Mean dependent var		4898760.
Adjusted R-squared	0.653144	S.D. dependent var		2242070.
S.E. of regression	1320455.	Akaike info criterion		31.10451
Sum squared resid	3.84E+13	Schwarz criterion		31.20268
Log likelihood	-371.2541	F-statistic		44.31003
Durbin-Watson stat	0.477484	Prob(F-statistic)		0.000001

Asimismo, los resultados muestran que ante un cambio de 1 mdd en la IED las exportaciones se aceleran en 5.14 mdd.

3.2 Modelo Econométrico Simple Lineal de 1980 a 1989.

Con las variables en estudio se elaboró un modelo econométrico, ahora en el periodo de 1980-1989 que es la etapa de inicio de la apertura comercial y financiera bajo las políticas neoliberales.

El modelo resultó ser más robusto ya que en este periodo la Inversión Extranjera Directa explica en un 98% las variaciones en las exportaciones de mercancías y servicios.

Tabla 24 Modelo Econométrico Simple Lineal de 1980 a 1989.

Variable dependiente: exportaciones de mercancías y servicios.

Método: mínimos cuadrados ordinarios.

Periodo: 1980 1989

Número de observaciones: 10

Newey-West HAC Standard Errors & Covariance (lag truncation=2)

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
IED	10.56826	0.352442	29.98584	0.0000
C	1717493.	41423.21	41.46209	0.0000
R-squared	0.985928	Mean dependent var	2709719.	
Adjusted R-squared	0.984169	S.D. dependent var	554831.6	
S.E. of regression	69809.22	Akaike info criterion	25.32178	
Sum squared resid	3.90E+10	Schwarz criterion	25.38229	
Log likelihood	-124.6089	F-statistic	560.5116	
Durbin-Watson stat	1.748166	Prob(F-statistic)	0.000000	

De igual forma, se encontró que la inversión es estadísticamente significativa y que cuando varía en 1 mdd las exportaciones lo hacen en 10.56 mdd.

3.3 Modelo Econométrico Simple Lineal de 1990 a 2003.

Continuando con el ejercicio se planteó el modelo econométrico, ahora en el periodo 1990-2003 –fase de estudio del presente trabajo- conocido como la nueva economía que se caracteriza por el auge de las tecnologías de la información y la comunicación durante la década de los noventa.

En esta ocasión se encontró que la IED continúa siendo significativa en el comportamiento de las exportaciones mundiales y explica en 44% las variaciones en las EXPMS. Asimismo, los resultados del modelo señalan que por cada millón de dólares invertido el efecto en las EXPMS es de 2.9 mdd.

Tabla 25 Modelo Econométrico Simple Lineal de 1990 a 2003.

Variable dependiente: exportaciones de mercancías y servicios.

Método: mínimos cuadrados ordinarios.

Periodo: 1990 2003.

Número de observaciones: 14

Newey-West HAC Standard Errors & Covariance (lag truncation=2)

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
IED	2.909466	0.972583	2.991483	0.0112
C	4913138.	660273.5	7.441065	0.0000
R-squared	0.489582	Mean dependent var	6462361.	
Adjusted R-squared	0.447047	S.D. dependent var	1536751.	
S.E. of regression	1142740.	Akaike info criterion	30.86732	
Sum squared resid	1.57E+13	Schwarz criterion	30.95861	
Log likelihood	-214.0712	F-statistic	11.51012	
Durbin-Watson stat	0.483652	Prob(F-statistic)	0.005342	

Sin embargo, la influencia de la IED ha disminuido, al parecer debido al giro que han presentado las inversiones hacia el sector de los servicios. “La estructura de la IED ha cambiado a favor de los servicios. A principios de la década de 1970 este sector sumaba solamente una cuarta parte del monto acumulado mundial de la IED; en 1990 su parte porcentual era inferior a la mitad y para 2002 había aumentado alrededor del 60%...” (UNCTAD, 2004); a esto es importante agregar que actualmente la inversión en

el sector de los servicios se realiza en un 72%¹² en las economías desarrolladas, y tienen como finalidad la penetración de esos mercados preferencialmente en turismo, servicios financieros y servicios prestados a las empresas.

Asimismo, las economías en desarrollo captan el 25%¹³ de la IED en los servicios que también tienen como finalidad la inserción en los mercados locales; por ejemplo en México, la venta de los dos bancos más importantes: BANAMEX y BANCOMER a City Group y el Banco Bilbao Vizcaya Argentaria respectivamente se realizó con fines de atender la demanda interna.

Es importante establecer que aún después del cambio registrado en la relación entre el comercio y la inversión, debido al giro de esta última hacia los servicios la IED continúa siendo una variable explicativa y con incidencia en el comportamiento de las exportaciones mundiales.

¹² Según el "Informe sobre las Inversiones en el Mundo 2004".

¹³ Según el "Informe sobre las Inversiones en el Mundo 2004".

Conclusiones del Tercer Capítulo.

Estudiar las relaciones entre el Comercio Internacional y la Inversión Extranjera Directa ha sido fundamental en la presente investigación ya que además de las ventajas comparativas concebidas en las teorías clásica y neoclásica, los flujos de IED juegan un papel decisivo en el rol comercial de las naciones al grado que llega a forjar el perfil exportador de las naciones como está sucediendo en China y a modificar las corrientes comerciales como el caso de la industria automotriz en Europa Occidental y Central que “en 2003, las exportaciones de productos de la industria automotriz (por valor de 23.000 millones de dólares de EE.UU.) desde los países de Europa Central/Oriental a la UE (15) superaron las exportaciones de la UE a dichos países, en tanto que a principios de la década de 1990 sucedía lo contrario” (OMC, 2004b).

Encontrar que la IED ha incidido positivamente en un 44% en el comportamiento de las exportaciones globales en la nueva economía de 1990 a 2003 es un resultado que comprueba nuestra hipótesis de investigación y se suma a las evidencias que sostienen que una nueva Teoría del Comercio Internacional debe considerar otros elementos adicionales a las ventajas comparativas que apoye una mejor definición de la política comercial.

Asimismo, conociendo que las Empresas Transnacionales gestionan el 90% de la IED y a través de ésta pueden acceder a las ventajas comparativas en diferentes puntos del orbe —razón que explica el proceso de deslocalización de la producción—, nos lleva a la reflexión sobre las ganancias del Comercio Internacional y sus efectos en la distribución de los ingresos al concentrarse, mayoritariamente, en las Empresas Globales ya que los capitales no tienen patria y todas estas entidades económicas obedecen a la lógica de rentabilidad de sus inversiones.

Conclusiones Finales:

El Comercio Internacional es un tema que ha despertado el interés de los economistas en más de 200 años de la ciencia, así encontramos a los clásicos (Smith, Ricardo y Mill) que establecieron las bases del comercio donde explicaron: a) las ganancias del comercio, sus patrones, términos de intercambios y descubrieron la ley de las ventajas comparativas sobre la que descansa la teoría económica del CI y la política comercial exterior de las naciones del mundo. Posteriormente, se estructuró el planteamiento neoclásico del comercio con la publicación de la teoría de las proporciones factoriales (1933) de Eli Heckscher y Bertil Ohlin de la cual Samuelson realizara la formalización matemática (1948), la visión neoclásica del comercio establece importantes contribuciones: a) sobre la distribución de la renta al precisar que los propietarios del factor abundante se verán beneficiados con los intercambios y b) al señalar que en el fenómeno del CI todos ganan. Estas dos teorías han predominado en el pensamiento económico hasta nuestros días; sin embargo, para finales de los años setentas y principios de los ochentas tal como comenta (Steimberg, 2004, 6) economistas como Krugman, Spencer, Brander y Dixit han difundido las primeras elaboraciones teóricas donde contradicen que el comercio entre las naciones se fundamente exclusivamente en las ventajas comparativas. En este tenor de ideas, Porter (1999) ha señalado que una nueva teoría debe trascender a la ventaja comparativa, el coste y considerar aspectos como la inversión extranjera directa. Con antecedentes de esta naturaleza la presente investigación se realizó con la finalidad de estudiar el CI y la IED en años recientes.

Una vez realizada nuestra investigación podemos concluir que el comercio está presente en la agenda mundial y su alta prioridad propició en 1995 la creación de la Organización Mundial del Comercio (OMC) –la tercera institución planteada desde Bretton Woods, además del FMI y del BM-, al interior de este Organismo 148 naciones revisan su marco regulador y toman los acuerdos que norman los intercambios en

materia de mercancías, servicios, derechos de propiedad intelectual y solución de diferencias. La gran apuesta de la OMC será llevar a la práctica la agenda para el desarrollo que tiene como objetivo el crecimiento del comercio y la integración económica de los países en desarrollo y menos adelantados (PMA) bajo un comercio abierto y no discriminatorio; para esto plantea revisar las subvenciones que distorsionan el comercio, facilitar el acceso de las economías en desarrollo a los mercados más significativos para ayudar a la diversificación de su base productiva, transferirles tecnología, atender el problema del endeudamiento externo y crear capacidad de financiación a largo plazo.

Sin embargo, aún se tienen amplias diferencias cuando se revisan temas sensibles como:

- El caso de la agricultura debido a la desproporción de las subvenciones que Estados Unidos y Europa destinan al sector agropecuario -350 mil mdd anuales-, situación que genera precios dumping en los cultivos que más se comercializan (maíz, algodón, soya, trigo y arroz). La magnitud de esta situación cobra más importancia si consideramos que Estados Unidos y la Unión Europea (15) aportaron el 54% de la oferta del comercio mundial de bienes agrícolas de 1990 a 2003. Esto ha propiciado que la globalización de la agricultura imponga precios a los cultivos inferiores a los costos de producción de la mayoría de los campesinos del mundo. Para las negociaciones de este tema se ha formado el grupo de los 20 donde destacan Brasil, India, y China que tienen la iniciativa de desaparecer los subsidios agrícolas en un plazo no mayor a 5 años, mientras que las economías desarrolladas plantean que el plazo sea de 15 años.
- La reducción de aranceles en bienes industriales en países en desarrollo.
- La política de competencia bajo principios de no discriminación y equidad procesal.
- La transparencia en la contratación pública.

- Los derechos de propiedad intelectual relacionados con el comercio de manera que apoye la salud pública, promoviendo tanto el acceso a los medicamentos como a la investigación y desarrollo de nuevos fármacos.

Esta importante agenda se planteó en la reunión ministerial de Doha, Qatar en 2001 y de acuerdo a los planes originales debió entrar en vigor el primero de enero de 2005; sin embargo, ante el difícil clima de negociaciones multilaterales ya tiene un atraso de dos años y las expectativas para avanzar están situadas en la reunión ministerial de Hong Kong que se celebrará en diciembre de 2005. Según “William R. Clie, investigador del Institute for International Economics con sede en Washington, considera que si en la ronda de Doha se eliminan todas las barreras comerciales, en 15 años saldrán de la pobreza 500 millones de personas y el ingreso de las naciones en desarrollo se incrementará en alrededor de 200 mil millones de dólares al año, y al menos la mitad de esa suma procedería de la supresión de los productos de exportación en los países industriales” (El financiero 23-05-05).

Cabe comentar, que en julio de 2004 se revisaron los temas de la agenda de Doha con la finalidad de armar un paquete básico que facilite las negociaciones en Hong Kong, en este sentido se avanzó en los siguientes aspectos:

- Agrícola: se propuso eliminar todo subsidio a la exportación, se acordó la reducción en un 20% en las ayudas internas, se planteó acceso estratificado a los mercados que implica mayores reducciones en los productos con mayores aranceles, para esto los países en vías de desarrollo tendrán plazos más amplios para aplicar las reducciones. En este punto es importante destacar que “Nueva Zelanda, Brasil, Australia, India y Estados Unidos aceptaron el establecimiento de aranceles con un sistema *ad valorem* y no de cuotas fijas” (El financiero, 10/03/05).
- Bienes industriales: consiste básicamente en el compromiso de reducciones arancelarias en bienes industriales de parte de los países en desarrollo.

- Servicios: se estableció una guía para una mayor liberación de los mercados, los países en desarrollo tienen interés en permitir el movimiento de trabajadores temporales.
- Facilitación del comercio: consiste en la simplificación en materia aduanera.

Ante los desencuentros en las negociaciones multilaterales las naciones paralelamente trabajan en la consolidación de Acuerdos Comerciales Regionales (ACR), éstos han proliferado y para 2002 habían 172 ACR registrados ante la OMC, y para 2003 habían 2,265 tratados bilaterales sobre inversiones. Estos números apoyan la tercera hipótesis de la presente investigación que señala *la estrategia de liberalización a través de Acuerdos Económicos Regionales es una alternativa eficaz ante el difícil clima de negociación multilateral.*

Aunque muchos de los Acuerdos Comerciales Regionales (ACR) sólo abarcan una parte del comercio intra-regional, existen casos de gran trascendencia para el comercio y las inversiones como:

- a) La Unión Europea (UE) –cuya transición del mercado único a unión económica y monetaria se presentó en la era de la nueva economía- con una integración que permite el libre tránsito de bienes, capitales, personas, con políticas macroeconómicas coordinadas, una moneda común, un banco central, mecanismos para reducir la brecha del desarrollo entre sus economías y está en curso la aprobación de una constitución europea.
- b) El Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) que es una zona de libre cambio que se ocupa sólo del comercio y la inversión. Cabe señalar que la integración de Norteamérica constituyó uno de los fenómenos más trascendentes de la década pasada.

Independientemente de sus diferentes estadios de evolución tanto la UE como el TLCAN son centros neurálgicos del comercio y las inversiones en el mundo, con niveles

de integración muy altos, por ejemplo: alrededor del 60% de las exportaciones de mercancías de la UE (15) tuvieron como destino otra nación comunitaria (de 1990 a 2003), asimismo constituyeron alrededor del 40% de las exportaciones mundiales de bienes y servicios y recibieron el 43% de la Inversión Extranjera Directa; por su parte el TLCAN representa el 16% de las exportaciones mundiales y esta área es receptora de una cuarta parte de la IED, de igual forma para el año 2003 el 56% de sus exportaciones tuvieron como destino otra nación integrante del tratado, situación que expresa una alta integración comercial.

En este orden de ideas, durante el periodo de estudio (1990-2003) se encontró que las economías desarrolladas concentran el 70 % del Comercio Internacional (importaciones más exportaciones), reciben el 70% de la Inversión Extranjera Directa y aportan el 90%, con esto se comprueba la segunda hipótesis de la presente investigación. *H2: Las regiones y países más dinámicos en el Comercio tienen una significativa participación en la Inversión Extranjera Directa.*

Asimismo, durante la década de los noventa mientras el CI presentó una tasa de crecimiento real de 6.5%, su motor de crecimiento el segmento de *máquinas de oficina y equipo para telecomunicaciones* creció a un ritmo medio anual de 12.5% debido al auge de los productos de tecnologías de la información y comunicación –los ordenadores y los semiconductores representan casi el 70% de este segmento-. Sin embargo, en el periodo 2000-2003 registró una fuerte contracción ante el estallido de la burbuja tecnológica lo que propició un menor ritmo de crecimiento del comercio; es importante comentar que para 2004 se presentó una recuperación de este segmento y en general en el Comercio Internacional.

Otro de los grandes acontecimientos del periodo de estudio es el surgimiento de China como una potencia comercial que para el 2004 se ubicó como el tercer mercader del orbe, vale destacar que es el principal proveedor de Japón, el segundo de la Unión

Europea (después de Estados Unidos) y el segundo proveedor de Estados Unidos (después de Canadá). Su dinámico crecimiento económico a tasas de alrededor de 10% anual ha sido un fuerte estímulo para el incremento del Comercio Internacional. Asimismo, esta nación se ha convertido en un importante polo de atracción de IED que para el año 2003 superó a Estados Unidos que tradicionalmente encabezaba la lista. Sin embargo, el caso China ha generado reacciones adversas como la siguiente: “la globalización tuvo su mayor logro con la integración de China a la economía mundial, pero ese éxito evidencia, en las manifestaciones estadounidenses de proteccionismo, los límites a la liberación comercial”... “El Departamento de Comercio impuso cuotas de protección contra las importaciones textiles, el Departamento del Tesoro lanzó un ultimátum de “manipulación” monetaria y ahora el Congreso se apresta a considerar barreras tarifarias a las importaciones chinas” (El financiero 23-05-05). Y es que las preocupaciones de EE. UU. están fundadas en su déficit comercial sostenido desde 1992 que para 2003 “fue equivalente al 6.7% del comercio mundial de mercancías” (OMC, 2004b), estos números parecen indicar que Estados Unidos está perdiendo en el CI aspecto que contraviene al planteamiento neoclásico

La política comercial de Estados Unidos es punto de atención mundial ya según la OMC el restablecimiento del equilibrio en su balanza comercial mediante una reducción de importaciones de mercancías provocaría una contracción de 7% del Comercio Internacional.

Durante la nueva economía la relación entre inversiones y comercio ha sido muy estrecha ya que las inversiones apoyaron considerablemente las corrientes comerciales. Para determinar la magnitud de esta asociación desarrollamos modelos econométricos donde encontramos que la Inversión Extranjera Directa es una variable que influye en el comportamiento de las exportaciones mundiales de mercancías y servicios situación que prueba nuestra primera hipótesis *H1: Existe una alta correlación positiva entre la Inversión Extranjera Directa y el Comercio Internacional de la economía global en el periodo de 1990 a 2003*, con base en los estudios realizados encontramos que la IED

explicó en un 44% las variaciones en las exportaciones de mercancías y servicios. Estos resultados son una evidencia que una nueva teoría del comercio internacional debería considerar, además de las ventajas comparativas, otros elementos como la Inversión Extranjera Directa ya que es un elemento decisivo en el comportamiento del comercio entre las naciones.

En este tenor de ideas, se encontró que las empresas transnacionales son el “origen de más del 90 % de la IED mundial” (Estay, 2001, 251), comprobándose la cuarta hipótesis *H4: En el contexto de la nueva economía las Empresas Transnacionales no Financieras están gestionando la mayor parte de la inversión extranjera directa.*

En el marco del neoliberalismo económico las fusiones y adquisiciones transfronterizas han sido una fórmula exitosa de la IED, por tal razón es fundamental reflexionar sobre su papel en las economías que tiene puntos a favor y en contra, por ejemplo:

- a) “Las empresas extranjeras aportan conocimientos técnicos y acceso a los mercados exteriores, y abren nuevas posibilidades para el empleo. Dichas empresas cuentan también con acceso a fuentes de financiamiento, especialmente importante en los países subdesarrollados con instituciones financieras débiles” (Stiglitz, 2002, 96).
- b) “Hay aspectos negativos reales. Cuando llegan las empresas extranjeras a menudo destruyen a los competidores locales, frustrando las ambiciones de pequeños empresarios que aspiraban a animar la industria nacional” (Stiglitz, 2002, 97).

Tal es el ritmo de apertura económica mundial bajo el esquema neoliberal que el debate ya no consiste en revisar si los gobiernos deben abrir o no sus mercados; sino, como integrarse al proceso de globalización económica. Ante esta situación, es muy importante establecer las bases para la liberalización del comercio internacional y la

inversión extranjera directa, cuidando abrir sólo aquellos sectores que son competitivos en el escenario internacional, establecer mecanismos de compensación (ayudas internas, subsidios) cuando se expongan a la competencia internacional sectores que no tienen los niveles de competitividad internacional y establecer mecanismos fuertes para la solución de diferencias. De igual forma, la IED debe estar cuidadosamente normalizada porque es un importante estímulo para el crecimiento del comercio y bien canalizada puede constituirse en una palanca para fortalecer el perfil exportador de las naciones, mejorar la productividad de sus sectores y por ende convertirse en una fuente importante del crecimiento y el desarrollo económico.

Notas al Final del Trabajo:

ⁱ La ventaja absoluta que se define como “la capacidad de un país para producir determinado bien utilizando menos recursos que el resto de los países. La teoría de la ventaja absoluta defiende que los países deben especializarse en los bienes para cuya producción emplean menor cantidad de inputs que los demás países y exportar parte de éstos para comprar los bienes que otro país produce con un menor coste.” (Andersen, 1999, 688).

ⁱⁱ “La teoría de la ventaja comparativa defiende que los países deben especializarse en la producción de productos en los que tienen una ventaja relativa, de forma que exportarán parte de estos productos e importarán aquellos que otros países produzcan con menores costes relativos. Esta teoría, por tanto, a diferencia de la teoría de la ventaja absoluta, no defiende la producción de aquel bien que resulte más barato, sino que opta por la producción de aquel bien en el que se tengan mejores costes comparativos” (Andersen, 1999, 689).

ⁱⁱⁱ Sigla utilizada en el presente trabajo cuando se hace referencia a las primeras 15 naciones socias de la Unión Europea.

^{iv} Sigla utilizada en el presente trabajo cuando se hace referencia a las actuales 25 naciones socias de la Unión Europea.

^v Valor total de los bienes y servicios finales producidos en un año.

^{vi} En el Comercio Internacional, término inglés con el que se designa la venta en el mercado extranjero por debajo del precio que se mantiene en el mercado propio o la venta incluso por debajo del coste de producción.

Anexo 1 Datos Utilizados en los Modelos Econométricos

Año	Exportaciones de Mercancías y Servicios (en millones de dólares)	Entradas de Inversión Extranjera Directa (en millones de dólares)
1980	2,423,180.61	54,985.56
1981	2,420,228.64	69,446.53
1982	2,277,600.20	59,303.71
1983	2,231,350.99	51,753.51
1984	2,347,030.33	60,403.28
1985	2,378,408.13	58,101.56
1986	2,631,106.66	87,235.90
1987	3,094,534.04	140,225.56
1988	3,510,911.79	164,704.96
1989	3,782,840.06	192,713.40
1990	4,321,622.82	208,646.45
1991	4,376,926.86	158,701.62
1992	4,758,959.60	166,402.42
1993	4,776,726.71	225,505.31
1994	5,387,227.79	260,775.17
1995	6,377,675.35	335,734.22
1996	6,686,029.44	388,531.64
1997	6,926,870.12	488,326.59
1998	6,860,573.50	690,904.88
1999	7,112,854.56	1,086,750.33
2000	7,892,112.35	1,387,953.22
2001	7,660,208.46	817,573.94
2002	8,031,217.87	678,750.91
2003	9,304,043.41	560,114.93

Fuente: elaboración propia con datos de la Conferencia de Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo.

Bibliografía Consultada:

Chacholiades, M. (1999). Economía Internacional. (2ª ed.) Mc Graw Hill. México.

Dominick, S. (1999). Economía Internacional. (6ª ed.). Prentice Hall. México.

Estay, J. (Coordinador): et al. (2001). La Globalización de la Economía Mundial Principales dimensiones en el umbral del siglo XXI. (1ª ed.). Universidad Nacional Autónoma de México. México.

Gujarati, D. (1997). Econometría Básica. Mc Graw Hill.

Krugman, P. (comp.) (1986). Una Política Comercial Estratégica para la Nueva Economía Internacional. Fondo de Cultura Económica. México.

Krugman, P., y Obstfeld, M. (2001). Economía Internacional Teoría y Política, (5ª ed.). Addison Wesley. España.

Martín, G., Labeaga, J.M., Mochón F. (1997). Introducción a la Econometría, (1ª ed.). Prentice Hall. España.

Mill, J.S. (1978). Principios de Economía Política. Fondo de Cultura Económica. México.

Ohlin, B. (1971). Comercio Interregional e Internacional. Oikos-Tam. España.

Porter, E. (1999). Ser Competitivo Nuevas Aportaciones y Conclusiones. Deusto. España.

Requeijo, J. (2002). Economía Mundial. Mc Graw Hill. México.

Ricardo, D. (1973). Principios de Economía Política y Tributación. Fondo de Cultura Económica. México.

Smith, A. (1996). La Riqueza de la Naciones. Printer Industrias Gráficas. España.

Steimberg, F. (2004). La Nueva Teoría del Comercio Internacional y la Política Comercial Estratégica. Universidad Autónoma de Madrid. España.

Stiglitz, J. (2002). El Malestar en la Globalización. Taurus. México.

Stiglitz, J. (2004). Los Felices 90 La Semilla de la Destrucción. Taurus. México.

Torres, R. (2003). Teoría del Comercio Internacional. (24ª ed.). Siglo XXI. México.

Katz, I. (2003) El Contexto Económico Internacional. Revista Foreign Affairs. Enero Marzo. pp: 59-74.

Conferencia de la Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (2004). Informe Sobre las Inversiones en el Mundo. Estados Unidos y Suiza.

Organización Mundial del Comercio (2003). Estadísticas del Comercio Internacional 2003. Suiza.

Organización Mundial del Comercio (2004a). Estadísticas del Comercio Internacional 2004. Suiza.

Organización Mundial del Comercio (2004b). Informe sobre el Comercio Mundial 2004. Suiza.

www.worldbank.org Banco Mundial.

www.unctad.org Conferencia de Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo.

www.imf.org Fondo Monetario Internacional.

www.wto.org Organización Mundial del Comercio.

Periódico El Financiero 06/02/04.

Periódico El Financiero 13/04/04.

Periódico El Financiero 13/05/04.

Periódico El Financiero 07/03/05.

Periódico El Financiero 10/03/05.

Periódico El Financiero 16/03/05.

Periódico El Financiero 23/05/05.

Periódico El Financiero 22/07/05.