



COMISIÓN EUROPEA – UNIVERSIDAD COMPLUTENSE  
FACULTAD CC. ECONÓMICAS  
DEPARTAMENTO DE ECONOMÍA APLICADA I

DOCUMENTO DE TRABAJO  
CÁTEDRA JEAN MONNET DE INTEGRACIÓN ECONÓMICA

**LA DESLOCALIZACIÓN DE LAS EMPRESAS EUROPEAS HACIA  
LATINOAMÉRICA COMO UNA ESTRATEGIA COMERCIAL**

**SARA GONZÁLEZ FERNÁNDEZ**  
Catedrática Jean Monnet  
Universidad Complutense de Madrid

**DOC. JM. 1/2004**

## LA DESLOCALIZACIÓN DE LAS EMPRESAS EUROPEAS HACIA LATINOAMÉRICA COMO UNA ESTRATEGIA COMERCIAL

SARA GONZÁLEZ FERNÁNDEZ.

Cátedra Jean Monnet. Universidad Complutense de Madrid

1. La integración regional en un contexto de relaciones multilaterales. Objetivos y metodología
  2. Una nueva arquitectura comercial
  3. Las relaciones comerciales de la Unión Europea y América Latina: Nuevos elementos a considerar
- Conclusiones

### **1. La integración regional en un contexto de relaciones multilaterales**

Durante la última década hemos asistido a una ralentización de las negociaciones liberalizadoras del comercio mundial en el seno de la Organización Mundial de Comercio (OMC). La falta de acuerdo en la liberalización del comercio agrícola es un escollo difícil de superar, especialmente desde la perspectiva comunitaria, por el carácter multifuncional que tiene la agricultura para la Unión Europea, y por los argumentos que ésta mantiene contra el *dumping* social y el *dumping* ecológico<sup>1</sup>. La OMC consciente de esta situación, ha convocado su simposio público anual correspondiente a 2004 con la denominación “El multilateralismo en una encrucijada”.

Paralelamente, los procesos de integración económica regional se han estimulado considerablemente en el periodo referido, muy especialmente el proceso de integración comunitario.

Como consecuencia la OMC está sirviendo como marco de acuerdos bilaterales de carácter regional especialmente desde 1995, de forma que se prevé que en 2005 se alcanzarán unos 300 acuerdos. Naturalmente, estos acuerdos que no son sustitutos de los acuerdos multilaterales, que deben ser impulsados y fortalecidos. Son estrategias no sólo compatibles sino –en muchas ocasiones- complementarias.

Estos movimientos se producen en un contexto de globalización económica y las valoraciones sobre sus impactos son muy diversas, la literatura al respecto es abundante<sup>2</sup>, no siempre homogénea, y empezamos a recibir informes que valoran los impactos de forma selectiva.

En esta línea se incluyen las reflexiones publicadas al respecto por Bhagwati (2004) que subraya su apreciación positiva sobre la liberalización comercial –especialmente en el seno de la OMC- pero discrepa de los presuntamente beneficiosos resultados de la liberalización en la circulación de capitales (fundamentalmente, de operaciones de cartera) y de la recogida en el acuerdo sobre derechos de propiedad intelectual relacionados con el comercio (ADPIC).

---

<sup>1</sup> Sobre esta cuestión ver GONZÁLEZ FERNÁNDEZ (2000)

<sup>2</sup> Sobre esta controversia es interesante – por su contenido y metodología- LEGRAIN (2004)

Uno de los efectos más significativos del proceso de globalización es el incremento de la inversión directa que, además de verse favorecida por la liberalización de capitales y la desregulación de los mercados experimentados fundamentalmente en la década de los años 90, se ha incentivado con los cambios tecnológicos, y con un favorable entorno macroeconómico. La liberalización de los mercados financieros ha facilitado la movilización de los ahorros, y la localización eficiente de las inversiones, así como la diversificación de carteras<sup>3</sup>.

La mayor presencia de las empresas extranjeras en las economías nacionales se ha considerado con frecuencia como un elemento negativo para éstas, si bien los hechos nos inducen a concluir lo contrario. Así, las empresas extranjeras pagan a sus trabajadores salarios más elevados que el promedio nacional (en Estados Unidos la diferencia es de un 6%, en Turquía es del 124%), y en muchos países (Estados Unidos, Reino Unido, Francia, Turquía, etc.) aquéllas crean más empleo que las empresas nacionales (excepcionalmente, en Alemania y Holanda el empleo de las empresas extranjeras ha disminuido). Además, las empresas extranjeras gastan mucho en investigación y desarrollo en los países en los que invierten. Así, por ejemplo, en Estados Unidos suponen el 12% total del gasto en investigación y desarrollo, en Francia el 19%, y en el Reino Unido el 40%.

En la actualidad, el proceso de globalización que experimenta la actividad económica ha ido desplazando su intensidad desde un ámbito de la economía a otro.

El impacto inicial se sintió en los mercados financieros, como consecuencia de las facilidades que proporcionaban los nuevos productos financieros y –como hemos señalado– las nuevas tecnologías. Asimismo, al desarrollo de la llamada ingeniería financiera, cuyo impacto y efectos han descrito una inestable y, a la vez, excitante década de los noventa.

Hoy en día, estamos asistiendo al desarrollo de una ingeniería comercial, que requiere de mercados financieros amplios y liberalizados, que define una nueva dimensión.

Hagamos unas reflexiones sobre estos aspectos, centrandó nuestra atención en América latina y Caribe.

En las relaciones de la Unión Europea con Latinoamérica se han tratado estas cuestiones de forma expresa y reiterada. Así, en la primera Cumbre de Jefes de Estados y de Gobierno de América Latina y la Unión Europea –celebrada en Río de Janeiro en 1999– se abordó, como una cuestión de carácter estratégico en las relaciones bilaterales, el compromiso de ambas regiones respecto al multilateralismo.

Como se ha evidenciado desde 1995, la política de la Unión Europea ha estado claramente interesada en el estímulo de esta vía, con el apoyo a la integración en América Latina y al incremento de la liberalización de sus relaciones comerciales con terceros mediante acuerdos bilaterales, como los acuerdos de asociación con México (2000) y con Chile (2002), y los acuerdos de tercera generación, en los que se inscribe la Asociación estratégica birregional lanzada en la 1ª Cumbre Unión Europea – América Latina. Asimismo, en la tercera cumbre Unión Europea –

---

<sup>3</sup> Véase GONZALEZ y MASCAREÑAS (1999)

América Latina y Caribe (mayo de 2004, Guadalajara – México) se alienta el estímulo de las negociaciones comerciales preferenciales con MERCOSUR, para su finalización en 2004, e intensificar las negociaciones con los países andinos y centroamericanos, para alcanzar logros en el transcurso de 2005.

Se ha destacado la vocación multilateral de la Unión Europea como opción preferente al bilateralismo. Sin embargo, el retraso de la vía bilateral ha incentivado la otra alternativa. Recordemos la conferencia de la OMC de Cancún (México). Sus fracasos no nos dan una mejor evaluación de esta estrategia respecto a las negociaciones bilaterales preferenciales. El argumento crítico de que el desarrollo de estos acuerdos está supeditado al avance de las negociaciones multilaterales no suena muy convincente.

Como ejemplo de esta estrategia es interesante mencionar el caso de México que ha firmado acuerdos de libre comercio con Estados Unidos (TLCAN) y con la Unión Europea (Acuerdo Global México – Unión Europea). El comercio de México con Estados Unidos se ha incrementado impulsado por el TLCAN. El mayor crecimiento se observa en las manufacturas, y se detecta la implantación de procesos industriales con más contenido tecnológico y valor añadido. Naturalmente, esto no quiere decir que no siga habiendo una mayor concentración en la producción y exportaciones de productos de uso intensivo de mano de obra y con el estímulo de cargas fiscales bajas.

**Cuadro 1. Acuerdos de Libre Comercio - Proceso de negociación América Latina y Caribe – Estados Unidos– Canadá – Unión Europea** [Fuente: OMC Informe sobre el Comercio Mundial 2003. Pag. 81]

Acuerdo Regional	Tipo de acuerdo y situación actual
Brasil - Chile	ALC - Negociación concluida en Marzo de 2002
Canadá – Amér. Ctral	ALC – Objeto de negociación
Canadá - CARICOM	ALC – Objeto de consideración
Canadá – Costa Rica	ALC – Negociación concluida y sancionada
Canadá – Gr. Andino	ALC – Objeto de consideración
Canadá – R. Domin.	ALC - Objeto de consideración
Costa R. - CARICOM	ALC – Objeto de negociación (1ª ronda Oct 2002)
Estados Unidos - Chile	ALC – Negociación concluida en diciembre 2002
Estados Unid. - MCCA	ALC – Objeto de negociación: Com. enero 2003
G. And.- MERCOSUR	ALC – Conclusión 2002
México – Trin /Tobago	ALC – Objeto de negociación
Unión Europea - Chile	Acuerdo de Asociación + ALC – Firma en 2002
U. Eur. - MERCOSUR	ALC – Objeto de negociación

El objetivo sería identificar en qué grado la amplitud de los mercados conseguida a través de procesos de integración económica actúa como un estímulo para la deslocalización de la

producción desde países socios de un bloque comercial hacia países miembros de otro bloque comercial para abastecer in situ un nuevo gran mercado: exportar la actividad productiva en lugar de exportar el producto.

Así mismo, se pretende evaluar en qué medida la existencia de acuerdos comerciales del bloque de países receptor de la IED con terceros países pertenecientes a un bloque comercial con el cual el país de origen de la IED no tiene relaciones de comercio preferencial.

## 2. Una nueva arquitectura comercial

Podemos hablar de una nueva arquitectura comercial desarrollada al amparo de los acuerdos mencionados y de la consideración de otros factores tradicionales explicativos de la ventaja comparativa y del comercio internacional. La eliminación de barreras al comercio como consecuencia de los mencionados acuerdos regionales (aranceles, contingentes, etc) que restablecen las condiciones propicias a la especialización comercial en función de la distinta dotación factorial, la diferente tecnología, etc

En este contexto, en aplicación de la Teoría de Ricardo de la ventaja comparativa –reformulada para varios factores- o de la redefinición de la Teoría de Hecksher-Ohlin en términos de valor, las empresas tienden a establecerse en países que proporcionan ventajas comparadas respecto a otros países (derivadas de salarios más bajos, materias primas abundantes, la existencia de políticas medioambientales más benévolas, etc) y beneficiarse posteriormente del libre comercio, buscando grandes mercados.

En esta línea de razonamiento, Vernon<sup>4</sup> –en su Teoría del ciclo del producto- considera el uso intensivo de factores de producción, pero dependiendo del estadio de madurez en que se encuentre un producto. Así, según éste, el producto puede pasar de ser intensivo en capital humano en su estadio inicial de producción a ser intensivo en capital en un estadio intermedio, o intensivo en trabajo en un estadio final de producción en masa.

La consideración de todos estos factores describe la confección de una ingeniería comercial que contemple las diferentes variables y diseñe la opción óptima, en un método de “caso por caso”, en el que no se consideran únicamente efectos directos y derivados, sino también los efectos colaterales.

Por ejemplo, el establecimiento de empresas de la Unión Europea en países que tengan bajos costes laborales, una política medioambiental más suave que la comunitaria, un adecuado tratamiento fiscal, etc, y que hayan firmado acuerdos comerciales preferenciales con Estados Unidos, permiten su acceso a este gran mercado en condiciones de libre comercio y con ventajas productivas derivadas de la existencia de costes más bajos. Para ello, los países receptores de esta inversión

---

<sup>4</sup> Sobre la aportación de R. Vernon y su comparación con las teorías neotecnológicas ver González (2002) Pags.51:57.

extranjera directa deben garantizar un tratamiento jurídico adecuado a las inversiones extranjeras de forma que las garanticen.

Naturalmente, la proximidad del país anfitrión de esa inversión al país de destino final del producto es una cuestión que hay que considerar, especialmente para algunos productos de gran peso o volumen, o para los que la estacionalidad es estratégicamente significativa para acceder a un mercado.

Los sectores más afectados son los industriales con productos de baja gama e intensivos en mano de obra, como por ejemplo, el textil, la cerámica, el juguete, el calzado y el mueble. El sector automovilístico es también especialmente sensible.

Como consecuencia de las anteriores consideraciones, en la Unión Europea se está intensificando un proceso según el cual numerosas grandes empresas se plantean su cierre total o parcial y su establecimiento en otros países que ofrecen las ventajas comentadas.

**Cuadro 2. Costes laborales (2003)**

PAÍS	%
Estados Unidos	200,7
España	100,0
Puerto Rico	83,4
México	43,7
Argentina	35,6
Brasil	35,0
Venezuela	35,0
Chile	30,4
Centroamérica	26,2
Marruecos	18,6
Perú	17,2
Colombia	14,7

Este es el caso de la empresa española Indo y su posible traslado a China, Tailandia, India o a los nuevos países miembros de la Unión Europea, de las empresas francesas Thomson o Alcatel y su traslado a China, o de las empresas alemanas BMW y Opel trasladando parte de su producción a Polonia, o Volkswagen desplazando la fabricación de frenos a China.

Alternativamente a su desplazamiento, algunas empresas europeas proponen como requisito (necesario, pero no suficiente) para permanecer en sus países una revisión de las condiciones laborales: aumento del número de horas trabajadas, reducción de las vacaciones o eliminación de pagas

extraordinarias. En esta estrategia están siendo protagonistas empresas alemanas como Siemens, Daimler-Chrysler, Opel, Philips y Deutsche Bahn.

Ahora bien, si nos fijamos, un caso tras otro, es frecuente que un considerable número de empresas europeas elijan como países de destino China o India, o los nuevos estados miembros de la Unión Europea por otro. ¿Por qué? ¿Por qué estos y no América Latina? ¿Qué ofrecen estos países mencionados que no ofrezca América Latina y que sí pueda ofrecer?

Hay elementos evidentes: costes laborales bajos, baja conflictividad laboral, un gran mercado potencial para absorber parte de una producción mayor.

Los acuerdos de integración económica entre países latinoamericanos creando amplios mercados, y de estos con la Unión Europea, ofrecerían el estímulo no sólo al comercio entre unos y otros, sino también a la inversión directa de los estados de la Unión Europea en los países Latinoamericanos y, desde esas nuevas fábricas, el comercio intrazonal.

Estas expectativas de actuación han quedado recogidas en el acuerdo interregional suscrito entre la Unión Europea y MERCOSUR.

El acuerdo interregional de cooperación firmado entre ambos bloques en 1995, abrió un proceso de negociación que dará lugar a la creación en 2004 de un mercado interregional que constituirá el segundo bloque comercial del mundo, con una población superior a los 700 millones de habitantes y un PIB próximo a nueve billones de euros, y que incorpora aspectos comerciales, económicos y de cooperación.

Desde la perspectiva de la Unión Europea el interés fundamental se centra en obtener de MERCOSUR tratamiento de inversor local lo que se traducirá en una mejora en las condiciones de sus inversiones en servicios.

**Cuadro 3 Comercio UE–Mercosur Principales productos (2003) % sobre el total sector**

Productos	Importación		Exportación		Balance
	Mill €	%	Mill €	%	Mill €
Agrícolas	13.275	16,0	845	1,4	-12.430
Energía	280	0,2	181	0,8	- 100
Maquinaria	1.014	0,4	8.292	2,8	7.218
Transportes	2.246	2,1	4.965	3,0	2.719
Químicos	845	1,1	4.443	3,1	3.597
Textiles y ropa	203	0,3	351	0,8	148

Desde la perspectiva de MERCOSUR hay un gran interés en la mayor liberalización del comercio de productos agroalimentarios. Así, los aranceles se reducirán en un 50% para productos como

lácteos, galletas, y zumos de frutas. Para los productos sujetos a cuotas, éstas se incrementan sensiblemente, por ejemplo, la cuota de la carne pasa de 42.000 Tm a 50.000Tm.

### **3. Las relaciones comerciales de la Unión Europea y América Latina: Nuevos elementos a considerar**

En la estrategia referida anteriormente, y desde la perspectiva de América Latina, hay que destacar la actuación de Costa Rica, Honduras, Jamaica y República Dominicana, que desde mediados de los años 80 acordaron un conjunto de mecanismos de acceso especial al mercado de Estados Unidos, otorgados en virtud de la Ley de Recuperación Económica de la Cuenca del Caribe (en vigor desde el 1 de enero de 1984, enmendada en 1990).

Estos mecanismos son fundamentalmente la producción compartida y la Iniciativa para la Cuenca del Caribe (ICC), cuyos beneficios son compatibles con el Sistema de Preferencias Generalizadas (SPG).

La producción compartida es un mecanismo implantado en la normativa aduanera de Estados Unidos conocido como SA9802. Este mecanismo permite que los productos ensamblados en otros países que utilicen insumos estadounidenses, paguen impuestos sólo sobre el valor añadido fuera de Estados Unidos, que son salarios en gran parte.

Con estas actuaciones, además del estímulo del comercio de estos países con Estados Unidos, se persigue modificar la estructura productiva de las economías de Centroamérica y el Caribe, si bien se excluyeron de ese acuerdo productos como prendas de vestir, calzado, petróleo y derivados.

Tras la constitución del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN), los países mencionados consideraron que su posición se iba a deteriorar, y solicitaron de Estados Unidos y Canadá el mismo trato comercial que alcanzó México. En consecuencia, en 2000, la ICC se amplió, con la Ley de Asociación Comercial Estados Unidos – Cuenca del Caribe (United Status-Caribbean Basin Trade Partnership Act). Con este acuerdo, se extienden los beneficios comerciales a confección y prendas de vestir, y se prolonga su existencia hasta septiembre de 2008. Pero la equiparación se quedó fundamentalmente en la parte arancelaria, excluyendo las normas de origen. En consecuencia, en 2001, se impulsó la creación de un tratado de libre comercio entre Centroamérica y Estados Unidos (CAFTA), y en 2003 se iniciaron las negociaciones, que en este momento están muy avanzadas.

Adicionalmente, el 15 de marzo de 2004, República Dominicana y Estados Unidos, firmaron un acuerdo de libre comercio, incorporándose república Dominicana al CAFTA con el mismo estatus que Costa Rica, El Salvador, Honduras, Guatemala y Nicaragua (cada país dispone de un cronograma específico de acceso a los mercados).



Además, República Dominicana y Jamaica están inscritos en el Acuerdo de Cotonou (firmado en 2000, continuador del Acuerdo de Lomé, iniciado en 1975), programa de comercio preferencial de la Comunidad Europea.

Por otra parte, Costa Rica, República Dominicana, Honduras y Jamaica – en la línea de actuación complementaria referida en este escrito- decidieron impulsar las exportaciones a través de la creación de las Zonas de Procesamiento de Exportaciones (ZPE).

Las ZPE persiguen atraer Inversión Extranjera Directa (IED) a través de medios como la concesión de beneficios tributarios temporales a las empresas que se instalen en estos países, etc. Además, las ZPE crearon con carácter complementario regímenes de admisión temporal por los que se conceden exenciones arancelarias a los insumos y maquinaria utilizados en la producción de exportaciones, exención del impuesto sobre la exportación, del impuesto sobre las ganancias, de los impuestos locales sobre el consumo, del impuesto sobre el capital y sobre las remesas de utilidades. De todos los países mencionados, Costa Rica es el que aplica todos los incentivos anteriores.

Para conciliar estos instrumentos y canalizarlos hacia el estímulo de las IED, los países referidos han creado agencias específicas, como: en Costa Rica (la Coalición Costarricense de Iniciativas de Desarrollo –CINDE- y la Promotora del Comercio Exterior – PROCOMER), en Honduras (la Fundación para la Inversión y Desarrollo de Exportaciones – FIDE), en República Dominicana (la Oficina para la Promoción de las Inversiones) y en Jamaica (la Jamaica Promotions Corporation).

Las ZPE han dado sus frutos. Así, por ejemplo, en la República Dominicana, entre 1980 y 1994 las ZPE pasaron de tres a treinta y dos, el número de empresas asentadas en estas ZPE pasaron de 79 a 472, las personas empleadas de 18000 a 176000, y sus exportaciones de 117 millones de dólares a 400 millones de dólares. Sin embargo, esta tendencia se vio frenada por las estrategias desarrolladas por otros países que han suscritos acuerdos comerciales preferenciales y respecto a las cuales las ventajas ofrecidas por las ZPE han resultado un estímulo insuficiente. Así, por ejemplo, las fábricas de confección de prendas de vestir asentadas en la Cuenca del Caribe, atraídas en muchos casos por la existencia de ZPE han visto decrecer su ventaja comparativa al no poder competir con las ventajas que tenía México como firmante del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) en materia de aranceles. Así, México tenía una ventaja de seis puntos en los Estados Unidos y los artículos de vestuario producidos en México no están sujetos a cuotas de importación.

En consecuencia, los países antes mencionados, han estimulado el establecimiento de acuerdos comerciales entre sí y con grandes mercados, como el de Estados Unidos.

España ha sido sensible a las acciones antes mencionadas.

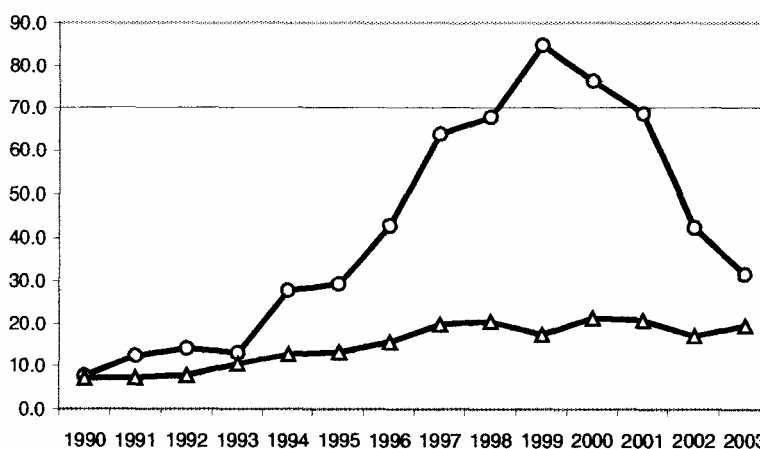
Así España es hoy la primera economía inversora en la República Dominicana, con una cuota superior al 30% del total. Esta cifra no corresponde sólo a grandes inversiones turísticas sino a la aparición de muchas empresas (manufactureras y de servicios) españolas como consecuencia del efecto arrastre de las grandes empresas.

En lo que se refiere a Guatemala, la normativa sobre inversión extranjera<sup>5</sup> garantiza la igualdad de trato a inversores locales y extranjeros, y tienen las mismas garantías, derechos y obligaciones. Cabe destacar que el principal país cliente de Guatemala es Estados Unidos que absorbe el 34% de sus exportaciones. El Salvador, Honduras y Costa Rica suman un 28% de sus exportaciones.

Por otra parte, España tiene firmados con Panamá los Convenios Financieros que han estimulado la entrada de empresas españolas. Además, han entrado en funcionamiento diversas Zonas Procesadoras para la Exportación que, mediante ventajas fiscales, laborales y de establecimiento propician que empresas extranjeras quieran fabricar, transformar o ensamblar productos en Panamá para luego exportarlos.

Figura 1.

América Latina y Caribe: Entradas netas de IED y salidas de renta de la IED (miles de millones de dólares)



Fuente: CEPAL. Informe anual sobre inversión extranjera en América Latina y el Caribe. 2003.

-o- Entradas netas de IED Salidas netas de renta de la IED -Δ-

En definitiva, se trata de conciliar variables correspondientes a ámbitos económicos muy diferentes para tomar una decisión empresarial, y elegir entre exportar directamente un bien de producción nacional o, alternativamente, efectuar la inversión en un tercer país que tenga un acuerdo comercial preferencial con el mercado objetivo. Además, en la elección del país receptor de la inversión se tendrá en cuenta la existencia de otras condiciones propicias, que incrementen la ventaja comparativa.

Desde este enfoque, a modo de ejemplo, presentamos el sector de la conserva de pescado. Su estrategia pasa por establecerse en países de bajos costes laborales, con un legislación propicia en materia de tratamiento a la inversión extranjera, proximidad a las materias primas y que busca el crecimiento de las ventas y del comercio, no fundamentalmente en el país en el que efectúan la inversión, sino también y – de manera especial - en otros grandes mercados (Estados Unidos) con los que el país receptor de la inversión tiene acuerdos comerciales preferenciales. Este tipo de actuación se perfila como una estrategia de desarrollo que no tiene los inconvenientes de la

<sup>5</sup> Ley sobre Inversión Extranjera de febrero de 1998.

industria maquiladora de exportación, ya que en el país receptor de la inversión se realiza el proceso de producción del producto y no sólo un ensamblaje de piezas importadas.

Sector: Conservas de pescado

Caso 1:

Empresa: Calvo

Ventas consolidadas (2003): 257.7 mill. €

Beneficios netos: 5 mill €

Número de empleados (2003): 1800

Cuota de mercado en Europa: España (17%), Italia (14%), Portugal (10%).

País: España

País localización: El Salvador (2003), Brasil (Compra del 80% de la empresa Gomes da Costa, 2004), Venezuela

Causas:

Dumping social: salarios más bajos

Localización geográfica: Cerca de los caladeros

Grandes mercados. (Gomes da Costa tiene una cuota del mercado de Brasil del 50%)

Tratamiento preferencial a la inversión extranjera directa

Acuerdo comercial preferencial con Estados Unidos de El Salvador

Caso 2:

Empresa: Jealsa – Rianxeira

Ventas (2002): 293 mill. €

Beneficios netos:

Número de empleados (2003): 2000

País: España

País localización: Marruecos (en construcción), Chile (Compra de la empresa Robinson Crusoe, 2004)

Causas:

Dumping social: salarios más bajos

Localización geográfica: Cerca de los caladeros

Grandes mercados: Robinson Crusoe tiene una cuota del Mercado en Chile del 50%

Objetivos: Introducir mejoras tecnológicas en los procesos de fabricación de Robinson

Crusoe por valor de 17 millones de €

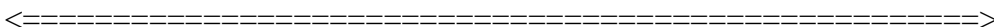
**Cuadro 2. América Latina y caribe: Entradas netas de IED (millones de dólares)**

[Fuente: FMI. 1990-94 y 1995-99 (promedio anual), 2003 (estimaciones)]

	<b>1990-1994</b>	<b>1995-1999</b>	<b>2000</b>	<b>2001</b>	<b>2002</b>	<b>2003</b>
México	5.430	11 398	16.449	26.569	14.435	10.731
Centroamérica	575	2 067	1 964	2.017	1 354	1 742
Costa Rica	222	481	409	454	662	466
El Salvador	12	282	173	250	208	140
Guatemala	88	213	230	456	110	104
Honduras	41	120	282	195	143	216
Nicaragua	20	194	267	150	174	241
Panamá	192	777	603	513	57	576
Caribe	840	1.949	2.014	2.420	2.710	2.466
Jamaica	124	285	468	614	481	500
República Dominicana	171	594	953	1 079	961	700
Trinidad y Tobago	270	550	472	685	737	700
Otros	274	519	121	42	531	566
México y Cuenca Caribe	6.845	15.414	20.427	31 006	18 499	14.939
Chile	1.207	5.401	4.860	4.200	1.888	2.982
Mercosur	4.880	30.188	43.590	25.039	17.496	11.397
Argentina	3.027	10.599	10.418	2 166	775	1.103
Brasil	1.703	19.240	32.779	22.457	16.566	10.144
Paraguay	99	185	119	95	-22	19
Uruguay	51	164	274	320	177	131
Comunidad Andina	2.843	9.945	9.266	9.289	7.096	7.148
Bolivia	85	711	736	706	677	357
Colombia	818	2.796	2 299	2.500	1 974	1 291
Ecuador	303	639	720	1 330	1 275	1 637
Perú	801	2.350	810	1.070	2.391	1.332
Venezuela	836	3.449	4 701	3 683	779	2 531
América del Sur	8 930	45 534	57.716	38 528	26 480	21 527
Total regional	15.775	60.948	78 143	69.534	44.979	36.466

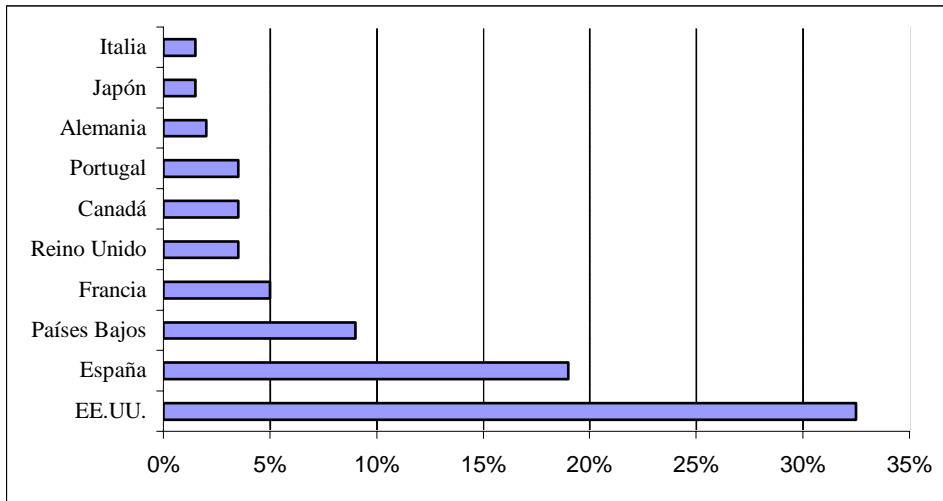
SISTEMA

Integración económica <====> **Inversión Extranjera Directa** <====> **Comercio**



**Figura 2. Diez países principales inversionistas en los seis principales receptores IED (%)**

[Fuente: CEPAL. Informe anual sobre inversión extranjera en América Latina y el Caribe. 2003.]



**Conclusiones**

El resultado final de las reflexiones anteriores es que el comercio internacional se está definiendo en una parte cada vez más considerable por la conjunción de un proceso de liberalización comercial y de un desplazamiento de la actividad productiva (IED), en función de los criterios de especialización clásicos.

En este planteamiento, como en tantas ocasiones, los intereses e iniciativas privados van muy por delante de los acuerdos oficiales, de carácter bilateral o multilateral, y de las iniciativas de los organismos internacionales. Sus objetivos estimulan el diseño de actuaciones alternativas y buscan posibilidades de negocio sorteando las limitaciones derivadas de malos o insuficientes acuerdos oficiales.

El deseo de propiciar un acceso competitivo a un mercado y la mejora de la competitividad de la empresa en el mercado de terceros países estimulan la deslocalización industrial y la integración vertical de los procesos productivos de empresas comunitarias y sus socios comerciales con economías en desarrollo. Estas actuaciones requieren unas dotaciones de personal cualificado, especializado en el conocimiento del entorno internacional en sus diferentes aspectos (comercial, fiscal, jurídico, etc) que –de facto- expulsan de esta estrategia a las pequeñas empresas, reservando estas actuaciones para las entidades de mayor tamaño. Sin embargo, creemos que esto no es un elemento exclusivo de los diseños de esta nueva arquitectura comercial.

El proceso de deslocalización así iniciado, como señala Rajan<sup>6</sup>, no se puede detener porque es intrínseco a una economía dinámica. Cualquier intento por frenarlo puede acarrear mayores perjuicios que los que se quieren evitar.

Vemos, en definitiva, que a medida que se liberalizan las relaciones comerciales –a través de acuerdos regionales- las inversiones (IED) se canalizan hacia aquellos países y productos que aconsejan las viejas teorías explicativas de la especialización y el comercio internacional. Como consecuencia de lo anterior, se produce un proceso de integración vertical de Latinoamérica en los procesos productivos de la Unión Europea.

**Figura 3.** [Fuente: Elaboración propia]



<sup>6</sup> Raghuram Rajan es economista jefe del FMI.

## BIBLIOGRAFÍA:

- BHAGWATI, Jagdish (2004): *In defense of globalization*. Oxford Univ. Press. NY.
- CEPAL (2004): *Informe anual sobre inversión extranjera en América Latina y el Caribe. 2003*.
- COMISIÓN EUROPEA (2004): Comunicación de la Comisión al Parlamento Europeo y al Consejo sobre los objetivos de la Comisión en lo que respecta a la Tercera Cumbre de Jefes de Estado y de Gobierno de la Unión Europea y América Latina y el Caribe.
- GONZÁLEZ FERNÁNDEZ, Sara (2002): *Organización Económica Internacional*. Ed. Pirámide. Madrid. Pags. 159:182 y Pags. 203:222.
- GONZÁLEZ FERNÁNDEZ, Sara (2000): “El medio ambiente, la Unión Europea y la Organización Mundial de Comercio”. *Revista de Gestión Ambiental*. Año 2. Nº 18, Junio 2000. Pags.15:25.
- GONZÁLEZ FERNÁNDEZ, Sara (2000): “La nueva arquitectura financiera y la globalización económica”. *Revista de Economía Mundial*. Nº 3. Diciembre. Pags. 179:195.
- GONZÁLEZ, Sara y MASCAREÑAS, Juan (1999): “La globalización de los mercados financieros”. *Noticias de la Unión Europea*. nº 172, año XV, mayo 1999. Pag. 25:38.
- LEGRAIN, Philippe (2004): *Open world. The truth about globalization*. Ivan R. Dee Publisher. Chicago. Ill.
- ORGANIZACIÓN MUNDIAL DE COMERCIO: Informe sobre el comercio mundial 2003. Evolución del comercio y de la política comercial. Pags. 70: 82.
- TRIGO CATALINA, Aurora (2003): *La Unión Europea y sus relaciones intraindustriales con el mundo en desarrollo*. Ed. Consejo Económico y Social. Madrid.