

INSTITUTO POLITÉCNICO NACIONAL

ESCUELA SUPERIOR DE ECONOMÍA

SECCIÓN DE ESTUDIOS DE POSGRADO E INVESTIGACIÓN

INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA Y COMERCIO EXTERIOR EN EL CRECIMIENTO ECONÓMICO: UN ANÁLISIS COMPARATIVO ENTRE MÉXICO Y CHINA (1980- 2005)

T E S I S

QUE PARA OBTENER EL GRADO DE:

DOCTOR EN CIENCIAS ECONOMICAS

P R E S E N T A:

CESAIRE CHIATCHOUA



MEXICO D. F.,

OCTUBRE DE 2011



**INSTITUTO POLITÉCNICO NACIONAL
SECRETARÍA DE INVESTIGACIÓN Y POSGRADO**

ACTA DE REVISIÓN DE TESIS

En la Ciudad de México D.F., siendo las 9:00 horas del día 18 del mes de agosto del año 2011 se reunieron los miembros de la Comisión Revisora de Tesis, designada por el Colegio de Profesores de Estudios de Posgrado e Investigación de la SEPI ESE-IPN para examinar la tesis titulada:
Inversión extranjera directa y comercio exterior en el crecimiento económico: Un análisis comparativo entre México y China (1980-2005).

Presentada por el alumno:

Chiatchoua

Apellido paterno

Cesaire

Nombre(s)

Con registro:

B	0	8	1	3	4	5
---	---	---	---	---	---	---

aspirante de:

Doctorado en Ciencias Económicas.

Después de intercambiar opiniones los miembros de la Comisión manifestaron **APROBAR LA TESIS**, en virtud de que satisface los requisitos señalados por las disposiciones reglamentarias vigentes.

LA COMISIÓN REVISORA

Directores de tesis

Dr. Carlos Gómez Chinas
(Director de tesis)

Dr. Francisco Almagro Vázquez
(Director de tesis)

Dr. Humberto Ríos Bolívar

Dr. Juan Carlos Baltazar Hernández

Dr. Gerardo Angeles Castro



PRESIDENTE DEL COLEGIO DE PROFESORES

Dr. Gerardo Angeles Castro



INSTITUTO POLITECNICO NACIONAL

SECRETARIA DE INVESTIGACION Y POSGRADO

CARTA CESION DE DERECHOS

En México D. F., siendo las 9:00 horas del día lunes 18 del mes de agosto del año 2011, el (la) que suscribe Cesaire Chiatchoua alumno (a) del Programa de Doctorado en Ciencias Económicas con número de registro B081345 adscrito a la SEPI ESE-IPN, manifiesta que es autor (a) intelectual del presente trabajo de tesis bajo la dirección del Dr. Carlos Gómez Chiñas y del Dr. Francisco Almagro Vázquez y cede los derechos del trabajo intitulado Inversión extranjera directa y comercio exterior en el crecimiento económico: Un análisis comparativo entre México y China (1980-2005), al Instituto Politécnico Nacional para su difusión, con fines académicos y de investigación.

Los usuarios de la información no deben reproducir el contenido textual, gráficas o datos del trabajo sin el permiso expreso del autor y/o director del trabajo. Este puede ser obtenido escribiendo a la siguiente dirección Naranja # 270. Colonia Atlampa. Delegación Cuauhtemoc México D.F. (C.P. 06450) Si el permiso se otorga, el usuario deberá dar el agradecimiento correspondiente y citar la fuente del mismo.

DR. © CESAIRE CHIATCHOUA

Nombre y firma

Agradecimientos

Doy gracias a DIOS por ser mi creador, el motor de mi vida, por estar conmigo en cada paso que doy, por fortalecer mi corazón e iluminar mi mente y por haber puesto en mi camino a aquellas personas que han sido mi soporte y compañía durante todo el periodo de estudio.

Para mis padres TCHOUANGA RAPHAEL Y TOWA JEANNETTE, por su comprensión y ayuda. Me han enseñado a enfrentar las adversidades sin perder nunca la dignidad ni desfallecer en el intento. Me han dado todo lo que soy como persona, mis valores, mis principios, mi perseverancia y mi empeño, y todo ello con una gran dosis de amor y sin pedir nunca nada a cambio.

A toda mi familia por ser una motivación en mi vida diaria un agradecimiento especial a Dra. Dannielle Tomta por haber sido una inspiración en mi vida profesional y así mismo le agradezco todos aquellos esfuerzos académicos que realizó para poder culminar este proyecto de vida.

Agradezco sinceramente a mi director tesis el Dr. Carlos Gómez Chiñas, por su esfuerzo y dedicación. Sus conocimientos, sus orientaciones, su manera de trabajar, su persistencia, su paciencia y su motivación han sido fundamentales para mí, él ha inculcado en mí un sentido de seriedad, responsabilidad y rigor académico sin los cuales no podría haber culminado este arduo trabajo de investigación. A su manera, ha sido capaz de ganarse mi lealtad y admiración, así como sentirme en deuda con él por todo lo recibido durante el periodo de tiempo que ha durado esta Tesis Doctoral. También agradezco al Dr. Francisco Almagro Vázquez por su apoyo permanente y sus incontables consejos para poder dar forma a esta Tesis Doctoral.

Finalmente, agradezco a todas aquellas personas que de cerca o de lejos han participado en la elaboración de esta Tesis Doctoral.

ÍNDICE

Capitulado	i
Relación de tablas y gráficas	iii
Resumen	v
Abstract	vii
Synthèse	ix
Glosario	xi
Introducción	1
CAPÍTULO I: Factores determinantes del desempeño económico	8
I.1- Los determinantes del crecimiento	8
I.1.1- La geografía y los recursos naturales	8
I.1.2 El comercio	9
I.1.3- Las instituciones	12
I.2- Nociones sobre las instituciones	13
I.3- Fundamentos teóricos de las instituciones	17
I.3-1) Teoría Evolucionista institucional	17
I.3-2) El nuevo institucionalismo	19
I.3-3) Teoría Económica Institucional y Evolutiva	21
I.4- Las instituciones públicas de apoyo a los mercados	23
I.4.1) Los derechos de propiedad	24
I.4.2) Instituciones reguladoras	25
I.4.3) Instituciones de apoyo a la estabilidad macroeconómica	26
I.4-4) Instituciones de seguridad social	27
I.4-5) Instituciones para el manejo de conflicto	27
I.5- Implicaciones de las instituciones en el crecimiento de México y China	29
I.5.1) Calidad de las instituciones medidas por los indicadores de gobernabilidad	30
CAPÍTULO II: Comercio Exterior y Crecimiento Económico en México y China	40
II.1 El Comercio Exterior en la economía mexicana	40
II.1.1) Régimen del comercio exterior	40
II.1.2) participación del CE en el PIB	46
II.2 Participación del CE en la economía china	53
II.2.1) Reforma del régimen de Comercio Internacional	53
II.2.2) Origen y Destino de las Exportaciones/Importaciones	56

CAPÍTULO III: Evolución de la IED en la economía de México y China	61
III.1 Noción de IED	62
III.1.1 Estrategias de Inversión	62
III.2 Evolución de la IED en México	65
III.2.1 El marco regulatorio: Ley de inversión extranjera	66
III.2.2 La participación de la IED en el PIB y la FBKF	67
III.2.3) Origen, Sectores y Destino de la IED	72
III.3- El ingreso de la IED en China	75
III.3.1) Cambios en la legislación de la IED de China	77
III.3.2) Participación de la IED en la FBKF	81
III.3.3) Origen, Sectores y Destino de la IED en China	82
CAPÍTULO IV: Modelo de cointegración de la economía Mexicana y China con el sector externo	86
IV.1 Algunos casos de estudios	86
IV.2 Planteamiento del modelo econométrico	88
IV.2.1 Prueba de Engle y Granger	89
IV.2.2 Prueba de Phillips-Perron	90
IV.3 Análisis Empírico	91
IV.3.1 Tendencias y raíces unitarias	92
IV.3.2 Prueba de Phillips-Perron	93
IV.4 Estimación del modelo	93
IV.5 Mecanismo de Corrección de Error (MCE)	95
IV.6 Pruebas de correlación	97
Conclusión y Recomendaciones	102
Anexo	105
	110
Bibliografía	110

Relación de Tablas y Gráficas

Tabla 1. Clasificación de las instituciones según jerarquías	14
Gráfica1: Dominio de la ley	31
Gráfica2: Estabilidad política y ausencia de violencia	32
Gráfica3: Efectividad del Gobierno	34
Gráfica4: Calidad reguladora	35
Gráfica5: Estado de derecho	36
Gráfica6: Control de la Corrupción	37
Tabla2: Lista de los Tratados de Libre Comercio (TLC) de México con otros países	43
Gráfica7: Evolución del CE en México en millones de dólares (1980-2010)	45
Gráfica8: Importaciones de bienes y servicios entre México y China (1981-2009).	46
Porcentaje del PIB	
Gráfica9: Exportaciones de bienes y servicios entre México y China (1981-2009).	46
Porcentaje del PIB	
Tabla3: Destino de las exportaciones de México en millones de dólares (1993- 2009)	49
Tabla4: Exportación de los 10 principales productos con destino a México	51
Gráfica10: Evolución del CE de China porcentaje del PIB (1981-2009)	55

Tabla 5: Principales países destino de las exportaciones chinas (MD, 2003)	57
Tabla 6: Primeros diez mercados de exportación de china, 2008	57
Tabla7: Principales países proveedores de China (MD, 2003)	58
Tabla8: Primeros diez mercados de importación de china, 2008	58
Tabla 9: Productos de importación y exportación de china, 2008	59
Gráfica11: IED de México en Millones de Dolares (1980-2010)	67
Gráfica12: Porcentaje de participación en el PIB mundial de la IED de México y China 1980-2008	70
Gráfica13: participación IED en la FBKF de México en MD. (1980-2009)	71
Tabla10: Origen de la IED en México (1994-2009)	72
Tabla11: Sectores de la IED en México (Millones de Dólares 1994 - 2004)	73
Gráfica14: Destino IED por sectores en México (1994-2004)	73
Gráfica15: IED por Sector Económico 2009	74
Gráfica16: Principales Entidades Destino de la IED 2009	74
Gráfica17: IED en millones de dólares (1982-2009) en China	80
Gráfica18: Participación de la IED en la FBKF.1983-2008 MMD de China	81
Tabla12: Principales inversores en China	82
Tabla13: IED recibida por China según la región de procedencia (2008-2009)	82
Tabla14: Principales sectores de IED en china (2004-2005)	83
Tabla15: IED recibida por china en 2009	83
Tabla16: Las variables del modelo	92
Tabla17: Pruebas de raices unitarias de las variables de PIBMEX,EXPORTMEX, IMPMEEX, IEDMEX	92
Tabla18: Pruebas de Phillips-Perron de las variables de PIBMEX,EXPORTMEX, IMPMEEX, IEDMEX	93
Tabla19: los resultados de la estimación econométrica del modelo	93
Tabla 20: Prueba Phillips-Perron de los residuales en niveles	94
Tabla 21: Modelo de corrección de error (MCE)	96
Tabla 22: Prueba de Correlación de las variables de PIBMEX, EXPORTMEX, IMPMEEX, IEDMEX	97
Tabla23: Pruebas de raices unitarias de las variables de PIBCHN, EXPORTCHN, IMPCHN, IEDCHN	98
Tabla24. Prueba de Phillips-Perron	98
Tabla25: Estimación del modelo econométrico	99
Tabla26: Prueba Phillips-Perron de los residuales en niveles	100
Tabla 27: Modelo de corrección de error (MCE) – Variable dependiente: PIB-PIB	100
Tabla 28: Prueba de Correlación China	101

Resumen

Las economías de mercado dependen de una amplia gama de instituciones no relacionadas con el mercado, que cumplen funciones reguladoras, estabilizadoras y legitimantes. En consecuencia, el énfasis reciente en las instituciones debe acogerse con agrado. Sin embargo, hay que tener presente que la base institucional de una economía de mercado no es única. No existe un trazado exclusivo entre un mercado que funciona satisfactoriamente y la forma de las instituciones no relacionadas con el mercado requeridas para mantenerlo. Esto se refleja en la amplia variedad de instituciones reguladoras, estabilizadoras y legitimantes que se observan en las sociedades desarrolladas de hoy.

Después de un análisis de los factores de gobernabilidad de Kaufmann, México muestra una ventaja relativa con respecto a China. Este resultado traduce el pensamiento de que, no hay una ventaja global para un país ya que de acuerdo con Porter (1990), “ningún país puede ser competitivo en todas las industrias, los países triunfan en un sector específico debido al mayor dinamismo y competencia”. El carácter centralizado del gobierno chino no le permite lograr una mejor calificación de los indicadores de gobernabilidad. México a pesar de tener un sistema democrático tendrá que acentuar sus esfuerzos para lograr una mejor estabilidad institucional como los países europeos y de Norte América.

Las reformas económicas chinas y sus ventajas netas le permiten ser uno de los países con mejor imagen en el exterior en los últimos años, reflejándose en la amplia atracción de empresas mundiales hacia su territorio. De hecho, AT.Kearney. analysis (2010) afirma que China desde 2002 es el país que más confianza da a los inversores extranjeros. Esto lo convierte en el país que más IED recibe con una cifra de 98.020 millones de dólares en 2010 contra 18.680 para México según cifras del Banco Mundial. México ha logrado colocarse en el puesto 8 en el índice de confianza de IED.

Este logro de China se explica por el sistema de partido único, así la toma de decisión es más rápida que en México donde los retrasos administrativos no la permiten.

El comercio de México y China con Estados Unidos (EU), tanto en su volumen como en su estructura, es factor preocupante para México. En los últimos veinte años ambos países han incrementado de manera muy significativa su comercio con EU y han logrado una relación de intercambio superavitaria. Sin embargo, por una parte la velocidad de la participación de China en el mercado de Estados Unidos ha sido muy superior a la de México y, por la otra, los productos chinos están desplazando a los de origen mexicano que habían logrado penetrar el mercado estadounidense.

El CE de México dado que el país ha firmado varios acuerdos con países depende de los EE UU (80.5% de las exportaciones y 48.5% de las importaciones en 2009 según datos del INEGI). Esta dependencia afecta al crecimiento del país lo vimos con la reciente crisis ocurrida en estados unidos que derrumbó a la economía local. Esta situación no afecto tanto a China porque el país ha sabido diversificar su cartera de productos y países. Así las exportaciones de los EE UU representaron un crecimiento de 11.4% en 2008, las importaciones un crecimiento de 21.1% en el mismo año.

Al final de este trabajo, se presentan los resultados de la cointegración de las variables de estudio. En el caso de México, se puede observar que la IED tanto en el largo plazo como en el corto no tiene relación significativa con el PIB. Este resultado confirma lo que Ramón Padilla, oficial de asuntos económicos de la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL) precisó, el monto de capitales extranjeros representa alrededor de 2% del PIB de México, lo que definitivamente no es un motor significativo del crecimiento.

En el caso de China, las exportaciones, las importaciones y la inversión extranjera directa tienen una relación significativa con el producto interno bruto. Este resultado confirma que tanto la IED como el CE son elementos fundamentales del crecimiento económico chino.

Abstract

Market economies depend on a wide range of institutions not related to the market, that they comply with regulatory functions, stabilizing and legitimizing. Consequently, the recent emphasis on institutions should be welcomed. However, it must be borne in mind that the institutional basis of a market economy is not unique.

After an analysis of the factors of governance of Kaufmann, Mexico shows an advantage relative to China. This result translates the thought that, there is no overall benefit for a country already that, in accordance with Porter (1990), "no country can be competitive in all industries, the countries succeed in a specific sector due to the dynamism and competition".

The chinese economic reforms and its net advantages allow you to be one of the countries with better image abroad in recent years, reflected in the wide attraction of global firms toward its territory. In fact, EN.Kearney análisis (2010) claimed that China since 2002 is the country that more confidence gives foreign investors. This is what i convert in the country that more FDI receives with a figure of 98,020 million dollars in 2010 against 18,680 for Mexico according to World Bank figures.

Trade in Mexico and China with the United States (UE), both in volume and as in its structure, is worrying factor for Mexico. In the past 20 years, the two countries have increased very significantly its trade with the US and have achieved a terms of trade surplus. With countries depends on the USA (80.5 per cent of exports and 48.5 % of imports in 2009 according to data from INEGI). This unit affects the growth of the country we saw with the recent crisis in the united states that collapsed to the local economy. This situation did not affect both to China because the country has successfully diversified its portfolio of products and countries.

At the end of this paper, we present the results of the co-integration of the study variables. In the case of Mexico, it can be noted that FDI in both the long term and in the short has no significant relationship with the GDP.

In the case of China, exports, imports and foreign direct investment have a significant relationship with the gross domestic product. This result confirms that both FDI and the EC are fundamental elements of the Chinese economic growth.

Synthèse

Les économies de marché dépendent d'une ample gamme d'institutions non relatives au marché que des fonctions régulatrices, stabilisatrices accomplissent et légitimantes. En conséquence, l'emphase récente dans les institutions doit se réfugier avec plaisir. Cependant, il faut avoir comme présent que la base institutionnelle d'une économie de marché n'est pas unique. Un tracé exclusif n'existe pas entre un marché qui fonctionne d'une manière satisfaisante et la forme des institutions non relatives au marché requises pour lui maintenir. Cela se reflète dans l'ample variété d'institutions régulatrices, stabilisatrices et légitimantes qui sont observés dans les sociétés développées d'aujourd'hui.

Après une analyse des facteurs de gouvernabilité de Kaufmann, le Mexique montre un avantage relatif à l'égard de la Chine. Ce résultat traduit la pensée dont, il n'y a pas d'avantage global pour un pays puisque conformément à Porter (1990), "aucun pays peut être compétitif dans toutes les industries, les pays triomphent dans un secteur spécifique grâce au plus grand dynamisme et la concurrence". Le caractère centralisé du gouvernement chinois ne lui permet pas d'obtenir une meilleure qualification des indicateurs de gouvernabilité. Le Mexique bien que l'on ait un système démocratique aura à accentuer ses efforts pour obtenir une meilleure stabilité institutionnelle comme les pays européens et de l'Amérique du Nord.

Les réformes économiques chinoises et ses avantages compétitifs lui permettent d'être l'un des pays les mieux vus à l'extérieur ces dernières années, suite à sa ample capacité d'attraction d'entreprises mondiales. De ce fait, AT.Kearney. analysis (2010) affirme que la Chine dès 2002 est le pays qui génère plus de confiance aux investisseurs étrangers. Ceci se traduit par le montant d'IED qu'il reçoit; un chiffre de 98.020 millions de dollars en 2010 contre 18.680 pour le Mexique selon la Banque mondiale. Le Mexique a réussi à se placer au 8e rang d'accord à l'indice de confiance d'IED.

Cette réussite de la Chine s'explique par le système de parti unique, où la prise de décision est plus rapide qu'au Mexique où l'on note une lourdeur administrative.

Le marché mexicain et chinois implanté aux États-Unis (EU), dans son volume et dans sa structure, est facteur inquiétant pour le Mexique. Durant les vingt dernières années les deux pays ont augmenté d'une manière très significative son commerce avec EU et ont obtenu une relation d'échange superavitaire. Cependant, d'une part la vitesse de la participation de la Chine sur le marché des États-Unis a été très supérieure à celle du Mexique et, pour l'autre, les produits chinois déplacent ceux d'origine mexicaine qui avaient réussi à pénétrer le marché américain.

Le CE du Mexique dépend des EU (80.5 % des exportations et 48.5 % de l'importation en 2009 selon INEGI). Cette dépendance est un sérieux problème à la croissance économique du pays, la récente crise de 2009 survenue aux États-Unis en est le parfait exemple. Cette situation n'a pas pour autant affecté la Chine parce que le pays a su diversifier son portefeuille de produits et clients. Ainsi les exportations des EU ont représenté une croissance de 11.4 % en 2008, et les importations une croissance de 21.1 % la même année.

Les résultats de l'analyse de cointégration des variables d'étude montre que dans le cas du Mexique, on peut observer que l'IED tant dans le long terme comme le court n'a pas de relation significative avec le PIB. Ce résultat confirme les conclusions de Raymond Padilla, haut cadre de sujets économiques de la Commission Économique pour l'Amérique latine et les Caraïbes (CEPAL) le montant de capitaux étrangers représente autour de 2 % du PIB du Mexique ce qui n'est pas un moteur significatif de la croissance.

Dans le cas de la Chine, les exportations, les importations et l'investissement étranger direct ont une relation significative avec le produit interne brut. Ce résultat confirme que tant l'IED comme le CE sont des éléments fondamentaux de la croissance économique chinoise.

GLOSARIO

Acuerdo General de Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT) convenio multilateral de comercio entre entidades económicas autónomas, a fin de expandir el comercio internacional como medio para elevar el nivel de bienestar en el mundo. El GATT fue firmado en 1947 como un acuerdo provisional. Sus principios básicos son la reciprocidad y la no discriminación.

ASEAN o ANSEA: Asociación de Naciones del Sudeste Asiático Organización (Association of South East Asian Nations en ingles) creada en 1967 para impulsar el crecimiento económico y el desarrollo social y cultural del sureste Asiático.

Balanza Comercial: Parte de la Cuenta Corriente de la Balanza de Pagos que refleja la diferencia entre las exportaciones y las importaciones. La balanza comercial es Superávit cuando las Exportaciones, en un período dado, superan a las Importaciones; del mismo modo, cuando existen saldos negativos, se habla de una Balanza Comercial Déficitaria.

Crecimiento económico: Aumento del Producto Interno Bruto (PIB) y del ingreso per cápita de un país o, lo que es lo mismo, un aumento en la producción de bienes y servicios de dicho país.

Inversión Extranjera Directa (IED): Inversión de personas físicas o morales residentes en el extranjero o personas físicas o morales extranjeras establecidas en el país que informa en acciones de una empresa con el fin de controlarla y participar en su dirección y gestión.

Comercio Exterior: Relaciones comerciales de un país con el resto del mundo. Su evolución se considera como un indicador principal de la coyuntura económica de los países.

Exportación: Venta o salida de bienes, servicios, capitales, mano de obra, etc.... del territorio nacional hacia otros países. El valor monetario de las exportaciones se registra en la balanza de pagos.

Empresa Transnacional o Empresa Multinacional: es aquella que posee sociedades con operaciones en varios países. Cada sociedad tiene su propio poder de decisión y control pero es supervisada regularmente por la matriz.

La Formación Bruta de Capital Fijo (FBCF): es un concepto macroeconómico utilizado en las cuentas nacionales. Estadísticamente mide el valor de las adquisiciones de activos fijos nuevos o existentes menos las cesiones de activos fijos realizados por el sector empresarial, los gobiernos y los hogares.

Importación: Compra o entrada de bienes, servicios, capitales, mano de obra, etc., al territorio nacional procedentes de otros países.

Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI): Institución que con acervo en el que destacan los indicadores económicos de coyuntura sobre los sectores económicos del país, así como sobre la ocupación, el empleo, la inversión extranjera, los precios y el comercio exterior, entre otros temas.

Organización Mundial del Comercio (OMC): Organización creada a raíz de la Ronda Uruguay del GATT que finalizó en Diciembre de 1993 y que entró en vigor en enero de 1995. Entre sus competencias está procurar el cumplimiento de los acuerdos multilaterales en vigor y la creación de comités con misiones específicas de regulación o control.

OCDE: [Organización](#) para la Cooperación y el [Desarrollo](#) Económicos (OCDE) es un organismo internacional de [carácter](#) gubernamental en el que sus miembros (México, América del Norte, países de Europa y Pacífico) analizan e intercambian experiencias sobre temas de [interés](#) común y definen lo que pueden considerarse las mejores prácticas en una amplia gama de [políticas](#) públicas.

Producto Interno Bruto (PIB): Valor total de los bienes y servicios finales producidos en un año dentro de un país, sin importar la nacionalidad de los propietarios de los factores de la producción que lo generan.

TLCAN: Tratado de Libre Comercio de América del Norte o NAFTA, (siglas en inglés de North American Free Trade Agreement), o ALÉNA, (del francés Accord de libre-échange nord-américain) es un tratado comercial que prevé la eliminación de los derechos aduanales en los intercambios entre México, Canadá y Estados Unidos.

Introducción

El proceso de mundialización comenzó a adquirir impulso en los años sesenta, cuando las empresas, en busca de mercados de mayor envergadura, extendieron su área de acción y sus intereses más allá de las fronteras nacionales. Cuatro hechos importantes definieron e impulsaron este proceso: La expansión de la esfera de actividades económicas más allá del Estado-nación, La liberalización del comercio internacional, La creciente importancia de los flujos financieros internacionales y el desarrollo de las tecnologías de la información y la comunicación. Estos factores transformaron casi por completo el sistema económico mundial.

Los componentes principales del proceso de globalización económica se refieren a la Inversión Extranjera Directa (IED) y al Comercio Exterior (CE). La evolución favorable de estos componentes genera empleos y facilita nuevas tecnologías, así como incrementan las posibilidades de aumentar los ingresos en divisas del país y a la economía en general. No se puede dejar de mencionar la importancia de los flujos financieros internacionales en este proceso.

Tanto la IED como el CE han tenido un efecto diferente en las naciones, en algunos casos han dinamizado el crecimiento económico mientras que en otros el impacto en el sistema económico no ha sido relevante.

En México, el flujo de IED y la apertura del sector externo en estos últimos 30 años crecieron de manera considerable debido al aumento de la economía mundial y a las reformas económicas que se llevaron a cabo. Sin embargo, el crecimiento económico del país no ha sido de la misma magnitud que la economía mundial debido a que el país no ha alcanzado niveles satisfactorios en algunos aspectos fundamentales como la educación, tecnología, e infraestructura para poderse beneficiar de la presencia extranjera en sus mercados.¹ Mientras que en China, la IED y el CE han sido importantes en el crecimiento económico estos últimos 30 años.

¹ Rivera, G. E. Vargas, L. L. J. (2006) "Evolución Reciente de la Inversión Extranjera Directa en México" Universidad Autónoma del Estado de Hidalgo.

La creciente integración de China a la economía mundial ha estado conducida por la rápida expansión de su CE y por los grandes flujos de IED². Esto debido a una estrategia de crecimiento conducido por las exportaciones que mantiene en equilibrio la balanza de pagos sin necesidad de ajuste.

El proceso de liberalización comercial en América Latina ha sido demasiado drástico y repentino sin dar tiempo, o los incentivos, para que los productores cambien la producción de mercancías comerciables. La consecuencia ha sido una oleada de importaciones, sin un aumento correspondiente en el crecimiento de exportaciones, y el producto ha crecido por debajo de la capacidad, lo cual ha conducido en muchos países a un incremento del desempleo y a una caída de los salarios reales de la mano de obra no calificada³. Por su parte, La economía mexicana enfrenta actualmente un problema de déficit en su Balanza Comercial (BC). Durante el periodo 1982 a 1988 las exportaciones tomaron la delantera a las importaciones pero desde los años 90 hasta 2010 las importaciones han superado de manera creciente y considerable a las exportaciones⁴ excepto entre 1995 y 1997 donde hubo un pequeño superávit en la BC.

Desde su ingreso en la Organización Mundial del Comercio (OMC) en 2001, China se consolidó como el principal receptor de IED del mundo en desarrollo. De igual modo, el ritmo de crecimiento de sus exportaciones de mercancías duplicó al de las exportaciones mundiales. China pasó a ser la mayor fuente de las importaciones hechas por Japón y la segunda de la Unión Europea, después de los Estados Unidos.⁵ La manera cómo se ha incorporado a la economía internacional, luego de casi tres décadas de socialismo real (1949-78), fue mediante una estrategia incremental, liderada por el Estado. Ello, le ha permitido tener cierto control sobre la cuenta de capitales y sobre la misma IED, no estando sujeta a los designios de la banca internacional.

² Chuan, A. H. (2004), "Inversión Extranjera Directa, Comercio Exterior y Crecimiento Económico en China, 1978- 2003", Escuela Superior de Economía, Instituto Politécnico Nacional, Tesis Doctoral en Ciencias Económicas

³ Angeles, C. G. (2007), "Economic Liberalisation and the Evolution of Income Distribution: With particular reference to Mexico", Department of Economics, University of Kent, PHD Thesis.

⁴ Banco Mundial (2007). "World Development Indicators".

⁵ Estadísticas Organización Mundial del Comercio (2004). "Evolución del Comercio Mundial en 2003 y Perspectivas para 2004." Estadísticas del comercio Internacional.

Partiendo del rol que han tenido tanto la IED como el CE en la economía mundial, el objetivo de este trabajo es realizar un análisis comparativo sobre el efecto de ambas variables en el crecimiento económico de México y China, para determinar las posibles causas que han beneficiado de una manera más importante a cada uno de los países y proponer algunas recomendaciones.

La justificación se centra en los años cincuenta y sesenta del siglo XX, cuando se creía ampliamente que los países en desarrollo podían crear bases industriales únicamente sustituyendo las importaciones por bienes manufacturados nacionales. Sin embargo, desde mediados de los sesenta fue cada vez más evidente que había otro camino posible hacia la industrialización: vía exportaciones de bienes manufacturados, básicamente hacia los países desarrollados. El Banco Mundial (BM) se refiere a este grupo como las economías asiáticas de alto desempeño (HPAE, High Performance Asian Economics)⁶, están claramente en una mejor situación que aquellos, como los latinoamericanos, que prosiguieron con la estrategia de sustitución de importaciones.

Del grupo de las economías asiáticas de alto desempeño aparecieron en los años sesenta los países llamados “tigres asiáticos” (Hong Kong, Taiwán, Singapur y Corea del Sur), que generaron un boom exportador, debido a que concentraron a grandes industrias atraídas por los costos laborales bajos, lo que constituye una ventaja comparativa inicial, la misma que se perdió posteriormente pero a cambio se adquirieron nuevas.

Las empresas, trasladan los procesos intensivos en mano de obra, a otros países asiáticos de bajo costo laboral; entonces surgen los llamados “dragones asiáticos” (Malasia, Indonesia y Tailandia) durante la década de los 80; originándose posteriormente el mismo fenómeno que en el caso de los tigres. Nuevamente se trasladaron los procesos intensivos en mano de obra a otro país asiático, la República Popular China, cuyo crecimiento impresionante es conocido como el “Milagro Chino”, habiéndose convertido en un gran suceso durante los años 90.

⁶Krugman, P.R. Y Obstfeld, M. (2001). “Economía Internacional.- Teoría y Política”, Pearson Educación, 5ª Edición, Madrid. pp 274-275.

Estos países asiáticos, si bien perdieron su ventaja comparativa, fueron capaces de construir ventajas competitivas, lo que ha originado que hoy mantengan su nivel exportador, a pesar de la pasada crisis asiática. China se ha constituido, en la actualidad, en la gran locomotora del desarrollo mundial, sus productos invaden todos los mercados, la calidad de los mismos está mejorando. Sobre su ventaja comparativa inicial está construyendo sus ventajas competitivas, que según pronósticos en el futuro será la primera economía mundial. China, en el período de 1981-2001, según el Economista Hindú-Norteamericano Jagdish Bhagwati, ha logrado 283 millones de pobres menos.⁷

A la mitad de los sesenta en América Latina la Estrategia de Sustitución de Importación había demostrado síntomas de agotamiento. Las economías que adoptaron firmemente políticas proteccionistas hicieron frente a la fuga de capitales, a déficit fiscal y comercial substancial, pero especialmente a altas tasas de endeudamiento, mientras que la inflación interrumpió el desarrollo económico. Al principio de los 80 esta estrategia había alcanzado sus límites y había creado una crisis económica severa en una gran cantidad de países en vías de desarrollo, especialmente en México. La crisis de la deuda en 1982 desempeñó un papel importante en la nueva formación de opiniones de la política con respecto a las estrategias de desarrollo, políticas del crecimiento hacia estrategias orientadas al exterior.

Debido a lo anterior, (Pacheco, 2005) afirma que *“El crecimiento económico de México está limitado por el sector externo debido a que el aumento de las exportaciones no basta para compensar el incremento de la elasticidad de ingreso de las importaciones, situación que se ha acentuado a partir de la entrada en vigor del TLCAN. El modelo teórico original conocido como Modelo de Crecimiento Económico con Restricción de la Balanza de Pagos desarrollado por Thirlwall (1979), ha sido utilizado por López y Cruz (2000), Moreno-Brid (1988, 1999, 2001) y Ocegueda (2000) para explicar el deterioro del crecimiento económico de México”*.⁸

⁷ Pacheco, P.V. (2006). *“Comercio Exterior de la Región Arequipa y sus Ventajas Comparativas”* Tesis Doctorales de Economía. Universidad Autónoma de Barcelona. <http://www.eumed.net/tesis/2006/pvp/index.htm>.

Finalmente, (Almagro, 2007) concluye que *“México ha presentado un crecimiento económico insuficiente en los últimos treinta años. En este desempeño, el sector externo presenta problemas estructurales y de gestión que limitan la expansión de su economía. Esta deficiencia de crecimiento económico que ha tenido el país se caracteriza por el poco desarrollo de algunos sectores como la manufactura, las construcciones, la electricidad y la disminución de los servicios sociales y personales”*⁹.

De acuerdo con cifras del Fondo Monetario Internacional (consultar cuadros 3 y 4 anexo), para comprobar lo citado arriba, podemos constatar el pobre desempeño económico de México durante la década que va del año 2000 al 2009. En dicho periodo, el crecimiento promedio fue de apenas 1.7% en promedio anual, cifra muy por debajo no sólo del promedio mundial sino incluso del observado en la región latinoamericana. Caso contrario, por ejemplo, de Brasil, que en el mismo periodo observa una tasa de 3.3% promedio anual. Asimismo, observamos la similitud en el comportamiento de la economía mexicana con la de Estados Unidos, especialmente en los últimos 20 años.

Sobre la base de un exitoso modelo de apertura controlada, China logró ubicarse en el centro de las estrategias de los inversores, mientras que los países latinoamericanos y en particular México enfrentan dificultades para insertarse eficazmente en la economía mundial. Por lo tanto, se puede concluir que La IED y el CE parecen tener en cierta medida un efecto menor en el crecimiento económico de México y mayor en el de China.

Debido a lo anterior, se puede formular la siguiente hipótesis:

La participación del Estado chino en la actividad económica a través de determinadas políticas y reformas estructurales e instituciones ha sido de mayor relevancia en la transformación de la IED y el CE. Mientras que en México la evolución de la IED y el CE en las últimas tres décadas no ha sido suficiente para elevar el nivel de su economía.

⁸ Pacheco, L. P. (2005). “Liberalización de la política comercial y crecimiento económico de México” *Economía*, Vol. 2, N°4. Profesora del Departamento de Economía de la Universidad de Kent, Reino Unido, <P. Pacheco-Lopez@Kent.ac.uk>

⁹ Almagro, F. (2007). “Crecimiento y Sector Externo. Un problema Estructural de la Economía mexicana”. Investigación Administrativa. N° 100 Instituto Politécnico Nacional- Escuela Superior de Economía.

Antes de procesar al estudio de las variables de IED y CE sería importante citar algunos elementos importantes que determinan el crecimiento económico. De estos factores, La geografía juega un papel directo y evidente en la determinación del ingreso, debido a que de ella depende en gran parte la dotación de recursos naturales, la importancia de la inserción en la economía mundial a través del comercio y las instituciones.

El marco de referencia de este trabajo es el modelo de crecimiento de la economía China comparado con el de la economía Mexicana. En este sentido, se necesita comparar las reformas estructurales implementadas en China y en México para determinar las características propias a cada país, analizar la evolución de la IED para determinar su impacto en el crecimiento económico. A su vez, analizar el proceso de apertura comercial para determinar sus consecuencias en la economía.

Las variables a considerar en este trabajo para ambos países son:

La IED, su comportamiento en los últimos treinta años y su participación por sectores y sobre el PIB;

El CE, su comportamiento en los últimos treinta años y Los principales productos exportados e importados.

En este trabajo el crecimiento de la economía medido en términos del Producto Interno Bruto (PIB) está correlacionado con las exportaciones y las importaciones.

Esta investigación está enfocada en las relaciones entre IED, CE y PIB, ver así sus efectos en la expansión de la economía de México y China, como marco geográfico.

El marco temporal de esta investigación hará referencia a las reformas económicas de ambos países desde 1980 hasta 2005 como previsto en un principio. Al disponer de más información lo voy a extender hasta 2010.

Este trabajo está organizado en cuatro capítulos. En el primer capítulo, se presentarán los factores determinantes del desempeño económico entre otros, la geografía, el comercio y las instituciones. La segunda parte de este capítulo será dedicada a las diferentes nociones acerca de las instituciones y al final un estudio relacionado con los indicadores de gobernabilidad de Kaufmann (2009). Este análisis permite ver como se manifieste las instituciones en México y China. Se podría concluir si efectivamente estos indicadores reflejan el crecimiento económico de ambos países.

En el segundo capítulo, se presentará el CE y el crecimiento económico de ambos países. Aquí, se trata de explicar cómo son organizados los regímenes de comercio (GATT, TLCAN, OMC) y como afectan al PIB. Luego, se busca conocer quiénes son los principales países y los productos que participan a la actividad comercial de cada país.

En el tercer capítulo, se presentará la evolución de la IED y su participación en las variables de PIB y Formación Bruta de Capital Fijo (FBKF). Luego, se analizarán los diferentes cambios que sucedieron en el marco regulatorio de la IED y la importancia del TLCAN en la entrada de los flujos de capital en México desde 1994. Finalmente, se presentará su distribución: origen, destino y sectores. En el caso de China, su adhesión a la OMC desde 2001 fue un momento crucial en la atracción de flujos de capital. ¿Qué estrategia o política utiliza China/México para atraer la IED y expandir su comercio a nivel internacional? La respuesta a esta pregunta permitirá concluir este trabajo.

En el capítulo cuatro, se presentará un análisis empírico de las variables de este trabajo. Así, el análisis de la Cointegración y de la Causalidad de las variables IED/PIB, CE/PIB permitirá ver que tanto se relacionan las diferentes variables. Las recomendaciones constituirán la última parte de esta investigación.

CAPÍTULO I. Factores determinantes del desempeño económico

Este capítulo tiene por objeto analizar los factores persistentes que han afectado el desempeño económico a lo largo del tiempo como la geografía, el comercio y las

instituciones. La segunda parte de este capítulo centra la atención en las instituciones y presenta un análisis más detallado de las instituciones que sirven de apoyo a los mercados. Se examinan en particular cinco funciones que deben cumplir las instituciones públicas para que los mercados funcionen adecuadamente: la protección de los derechos de propiedad, la regulación de los mercados, la estabilización macroeconómica, la seguridad social y la gestión de los conflictos. Para finalizar el capítulo se examinará el desarrollo de las instituciones en México y China vía los indicadores de gobernabilidad de Kaufmann (2009).

I.1- Los determinantes del crecimiento

Para comprender el crecimiento económico mundial no basta con analizar las políticas económicas de las últimas décadas o los choques externos a los que se ha visto expuesto el mundo. Es necesario ir más allá y considerar los factores persistentes que han afectado el desempeño económico regional a lo largo de su historia, entre otros la geografía, los recursos naturales, la integración y las instituciones. Como se analizará más adelante, las líneas centrales de muchas políticas económicas reflejan la reacción de los gobiernos nacionales frente a estos factores.

I.1.1- La geografía y los recursos naturales

La geografía juega un papel directo y evidente en la determinación del ingreso, debido a que de ella depende en gran parte la dotación de recursos naturales. La calidad de éstos depende de la geografía. Productos básicos como el petróleo, los diamantes y el cobre son “commodities” comerciables que pueden ser fuente importante de ingresos. La calidad del suelo y las precipitaciones determinan la productividad de la tierra.

La geografía y el clima determinan el entorno de salud pública (la tendencia de los habitantes a padecer de enfermedades debilitantes, tales como el paludismo), y moldean la cantidad y calidad del capital humano.

La geografía también influye en el crecimiento a través de otros dos factores. Desde luego, es un determinante importante de las posibilidades de integración de un país a los

mercados mundiales, sean cuales fueren sus propias políticas comerciales. Para un país lejano y sin litoral, los costos de inserción son mayores. Del mismo modo, la geografía da forma a las instituciones de diversas maneras. La experiencia histórica con el colonialismo ha sido un factor clave para el desarrollo de las instituciones en los países en desarrollo de hoy, y el colonialismo mismo fue impulsado en parte por consideraciones geopolíticas.

La dotación de recursos naturales que entrega la geografía de un país también moldea la calidad de las instituciones.

I.1.2 El comercio

La importancia de la inserción en la economía mundial como motor de crecimiento económico ha sido un tema recurrente en la literatura sobre historia económica y desarrollo. Un importante artículo de Jeffrey Sachs y Andrew Warner (1985) llegó a sostener que los países que, según su definición, están abiertos al comercio convergen incondicionalmente a los niveles de ingreso de los países ricos. Importantes autoridades de política del BM (Banco Mundial), el FMI (Fondo monetario Internacional), la OMC (Organización Mundial del Comercio) y la OCDE a menudo argumentan que la inserción en la economía mundial es la manera más segura de alcanzar la prosperidad.

La teoría tradicional del comercio no respalda estas extravagantes afirmaciones, puesto que revela ganancias en ingreso relativamente pequeñas, que no se traducen en un crecimiento sostenidamente mayor. Sin embargo, los modelos de desarrollo endógeno pueden modificar la manera en que la apertura al comercio genera grandes beneficios dinámicos, siempre que las externalidades tecnológicas y los efectos de aprendizaje se orienten en la dirección adecuada.

Los flujos de capitales pueden acrecentar aún más los beneficios, siempre que se canalicen de los países ricos a los países pobres y se acompañen de externalidades de gestión y de tecnología.

Actualmente el CE equivale a 25% del producto mundial y esta proporción seguirá aumentando los próximos años.¹⁰ A pesar de la apertura económica y comercial registrada durante los últimos años, los países de América Latina y Caribe (ALC) continúan teniendo menores coeficientes de orientación económica hacia el exterior que el resto de los países en desarrollo.

El bloque Asia- Pacífico siempre ha captado una mayor proporción que América Latina (excepto en 1999), de los países que lo conforman destaca la participación de China, quién entre 1990-1997 captó el 9% de la IED mundial, reduciéndose su participación a 5.5% entre 1998 y el 2005. Este país es el principal receptor entre los países en desarrollo.¹¹

En 2003, sus importaciones aumentaron más rápidamente que las exportaciones, pero aun así el país registró un superávit comercial significativo. Al igual que en la segunda mitad de la década de 1990, el ritmo de crecimiento de las exportaciones de mercancías de China duplicó al de las exportaciones mundiales. China pasó a ser la mayor fuente de las importaciones hechas por el Japón y la segunda de la Unión Europea, después de los Estados Unidos.¹² En el mercado de los Estados Unidos, en 2003 China ha reemplazado a México como el segundo proveedor principal después del Canadá.

En los últimos diez años, 2000-2009, el PIB mundial creció a una tasa de 25.7% mientras que las exportaciones de bienes y servicios aumentaron en un 54.8%. Estas cifras bajaron en 53% en 2009 debido a la fuerte crisis en los Estados Unidos¹³.

En México, el intercambio mercantil de las exportaciones e importaciones pasaron en 1990 de 29% del PIB a 89% en 2007 y bajaron en 53.0% en 2009 según INEGI, banco de información (2010).

I.1.3- Las instituciones

¹⁰ Salcedo, S. Bocchetto, M. (2006). "Comercio Internacional Agrícola: Tendencias y Retos de Política." Documento de Trabajo TCA-RLCP 1-06, Asistencia en Política Agrícola, FAO, Oficina Regional para América Latina y el Caribe

¹¹ Rivera, G. E. Vargas, L. L. J. Op. Cit.

¹² Estadísticas Organización Mundial del Comercio (2004). Op.Cit.

¹³ IMF World Economic Outlook database octubre 2010.

La literatura relativa al crecimiento ha prestado creciente atención a las instituciones. En este contexto “instituciones” se refiere a las reglas, los mecanismos de aplicación y las organizaciones relacionadas con las transacciones económicas (Banco Mundial, 2001). Entre otros elementos, la institucionalidad consiste entonces en el respeto de los derechos de propiedad, las condiciones de acceso al sistema judicial para la superación de diferencias comerciales, y los mecanismos de creación y aplicación de las leyes.

De un país a otro, las condiciones para el éxito de las reformas institucionales son seguramente más complejas. Ellas dependen de la combinación de varios factores:

- Los factores estructurales con dimensiones sociales, políticas y culturales específicas a cada país y los factores cíclicos que pueden ser relativamente transitorios.
- La literatura económica, por ejemplo, destaca en particular la influencia fuerte de tradiciones legales sobre la arquitectura institucional y la importancia de ley reguladora, para establecer una distinción, entre países de derecho consuetudinario y países de derecho civil.

En países de derecho consuetudinario, las instituciones son más de una naturaleza contractual y los jueces tienen un mayor poder discrecional en la resolución de conflictos. En países de derecho civil, las decisiones son, en un mayor grado, gobernadas por códigos legales más estrictos.

La tradición legal de un país podría tener un efecto sobre la capacidad de las instituciones de adaptarse a cambios económicos. Su adaptabilidad a menudo, se considera, más fuerte en países de derecho consuetudinario.

Es razonable suponer que a medida que los países se tornen más ricos aumentará su comercio y sus instituciones serán de mayor calidad.

El carácter endógeno de la calidad de las instituciones ha sido un problema para muchos de los trabajos empíricos de corte transversal entre países: ¿Los países ricos son ricos porque sus instituciones son eficientes, o sucede a la inversa? Solo hace muy poco, un

trabajo de Acemoglu, Johnson y Robinson (2001) proporcionó pruebas convincentes de que la calidad de las instituciones es efectivamente un factor causal.¹⁴ Asimismo en la literatura empírica hay indicios que sugieren la existencia de una relación recíproca entre el comercio y las instituciones: mejores instituciones estimulan el comercio (Anderson y Mercuiller, 1999), y una mayor apertura del comercio genera instituciones de mejor calidad (Wei, 2000).

Determinantes del crecimiento, tales como las instituciones y la geografía, cambian lentamente o prácticamente no varían. Aún así, en los dos últimos decenios, países como China y la India han experimentado grandes transformaciones, mientras otros han sufrido un deterioro marcado en su desempeño económico. Esto indica que cambios moderados en las políticas e instituciones de un país, a menudo interactuando con el medio externo, pueden generar cambios discontinuos en el desempeño económico, lo que a su vez desencadena ciclos virtuosos o viciosos.

I.2- Nociones sobre las instituciones

Hay distintos tipos de instituciones de acuerdo con su formalización en la ley. Desde esta perspectiva, Ayala (2001) las clasifica en instituciones formales e instituciones informales.

Dentro de las primeras, engloba aquellas instituciones que representan reglas escritas en las leyes y reglamentos creados expresamente por los individuos para encarar problemas específicos de coordinación económica, social y política. Asimismo, señala que la aplicación y cumplimiento de estas es de carácter obligatorio requiriendo de un poder coercitivo para hacerlas cumplir por lo que estas instituciones están referidas al ámbito del orden público.

Por otra parte, refiere a las instituciones informales como aquellas reglas no escritas que se acumulan con el paso del tiempo y se enmarcan en los llamados usos y costumbres.

¹⁴ Acemoglu y otros (2001) basan su estudio en el legado colonial, que por su parte se vincula con la variación en la mortalidad de los colonizadores, como mecanismo para medir la calidad de las instituciones.

Tanto los países de ingresos altos como de ingresos bajos recaen en instituciones informales, principalmente, para facilitar las transacciones; sin embargo, estas instituciones son relativamente más importantes en países pobres donde las instituciones formales son menos desarrolladas. Además, las personas pobres en los países desarrollados están frecuentemente, limitadas de la disponibilidad de las instituciones formales.

Una alternativa para la clasificación a lo largo de la formalidad de las instituciones, es ofrecida por Williamson (2000). Propone una clasificación basada en diferentes niveles hereditarios. Los diferentes niveles de instituciones son presentados en la tabla 1 y más que exclusivos están interconectados. Los niveles más elevados imponen restricciones sobre los niveles más bajos y existe una retroalimentación de los niveles más bajos a los más altos.

Tabla 1. Clasificación de las instituciones según jerarquías.

Nivel	Ejemplos	Frecuencia de cambio	Efecto
Instituciones relacionadas a la estructura social de una sociedad (nivel 1)	Instituciones, principalmente informales, tales como: Tradiciones, normas sociales Exógenas	Horizontes demasiado largos, (de 100 a 1000 años), pero pueden cambiar en tiempo de shock o crisis.	Define la forma de las conductas de sociedad por si mismas.
Instituciones relacionadas a las	Principalmente reglas formales, que	Horizonte largo (de 10 a 100 años)	Define el medio global

reglas del juego (nivel 2)	definen los derechos de propiedad y el sistema jurídico. Exógenos y Endógenas		institucional
Instituciones relacionadas al juego (nivel 3)	Definición de reglas del gobierno hacia las estructuras privadas de un país y relaciones contractuales, por ejemplo: Contratos, acuerdos. Exógenos	Horizonte de plazo medio (de 1 a 10 años).	Conduce a la construcción de organizaciones.
Instituciones relacionadas a la asignación de mecanismos (nivel 4)	Reglas relacionadas a la asignación de recursos, p/e: control de flujos de capital, regímenes comerciales y sistemas de seguridad social.	Horizontes de corto plazo y continuos	Ajuste a precios y productos e incentivos a acuerdos.

Fuente: Jütting basado en Williamson, (2000)

Las instituciones del nivel 1, son localizadas como inherentes en la sociedad. Las normas sociales, tradiciones, etc., son algunos ejemplos. Estas instituciones tradicionalistas, se observan de muchos siglos atrás, son generalmente informales y pueden ser consideradas como exógenas al sistema económico. Este nivel, es de los más importantes para las personas que viven en países en desarrollo, donde los otros niveles, se establecen sólo parcialmente o no funcionan adecuadamente. Las instituciones nunca son estáticas y éstas pueden cambiar en respuesta las nuevas oportunidades económicas o a las crisis económicas, pero dado que están en el nivel uno, el sendero a este cambio es demasiado lento o nulo. Este tipo de instituciones propone definir la forma en que se relacionan las sociedades. Muchas de las transacciones realizadas son reguladas por las expectativas, las cuales están basadas en creencias e identidades, pero los mecanismos

de enlace no formales, toman el lugar de las instituciones no formales de una forma bastante fuerte.

Las instituciones del nivel 1, ejercen una cierta influencia en la elaboración de derechos de propiedad (nivel 2). Si como norma global, se garantiza un ingreso mínimo a cada miembro de la sociedad, una organización colectiva de derechos de propiedad puede prevalecer más que a un conjunto de mercados de libre intercambio.

Las instituciones del nivel 2 están relacionadas a las reglas del juego. Su principal propuesta es definir y ejercer los derechos de propiedad. Muchas de ellas, son instituciones formales semejantes a convenios o leyes, pero además existen las instituciones informales. En contraste a las instituciones descritas en el nivel 1 donde el tiempo horizontal es de 1000 años, las del nivel 2 se dan en un tiempo mucho más corto: 10 a 100 años.

Las instituciones relacionadas al gobierno, se encuentran en el nivel 3. Estas instituciones construyen los procesos y reforman los incentivos, de esta manera, construyendo la estructura gubernamental de una sociedad y llevando a la cimentación de organismos específicos tales como, gobiernos locales, nacionales, agencias estatales, ONG (Organizaciones No Gubernamentales), etc. El tiempo de estructurar la reorganización y el cambio en las transacciones entre las estructuras gubernamentales, está estimado en un rango de 1 a 10 años. Aunque este nivel está influenciado por los niveles 1 y 2, varios canales de retroalimentación y vinculación aún no están bien definidos.

Finalmente, las instituciones del nivel 4, definen la amplitud de ajuste, la cual ocurre a través de precios o cantidades y determina el mecanismo de asignación de recursos. Ejemplo de este tipo de instituciones, son las reglas simples de manipular y que tienen un impacto sobre la asignación de recursos, empleo, seguridad social, entre otros. Este sistema de clasificación ayuda a mejorar el entendimiento de cambio institucional y el impacto de las instituciones sobre el desarrollo económico. Si las interacciones entre

instituciones y desarrollo son analizadas, el tipo de instituciones, es decir, el nivel donde una institución particular opera, mejorará enormemente.

Por último, una tercera alternativa usada en la literatura para clasificar a las instituciones, es diferenciar entre varias áreas de análisis. Las 4 categorías más usadas en la literatura son:

- Las instituciones económicas: normalmente dan lugar a las reglas que definen la producción, la asignación y distribución de los bienes y servicios, incluyendo los mercados, (Bowles, 1998).
- Las instituciones políticas: Los estudios de instituciones políticas emplean, usualmente, variables que dan detalles sobre elecciones, reglas electorales, tipos de sistema político, composición de los partidos de oposición y de gobierno, medidas de control y equilibrio, y estabilidad política (Beck et al, 2002).
- Las instituciones legales: Los estudios relacionados a leyes e instituciones remiten al tipo de sistemas legales, la definición y aplicación de derechos de propiedad y herencias.
- Las instituciones sociales: Finalmente, sobre instituciones sociales son enfocados a: acceso a la salud y educación y acuerdos a seguridad social, y éstos tienen un impacto sobre la igualdad de géneros y como gobernar, de manera más general, la relación entre los actores económicos.

I.3- Fundamentos teóricos de las instituciones

La teoría institucionalista señala que el desempeño económico y el desarrollo de las economías dependen de la eficiencia de las instituciones. La Inversión Extranjera (IE) busca menores riesgos garantizados entre otros factores por una eficiente regulación jurídica e impartición de justicia, es por ello que algunos indicadores jurídicos que reflejan el desempeño institucional están asociados con la llegada de IE.

Esta sección tiene por objeto analizar los fundamentos teóricos de las principales corrientes del pensamiento institucional en que se fundamenta la implementación de una

determinada política institucional: la teoría institucional y la teoría evolucionista. Es mediante la política institucional que se formulan los lineamientos y directrices por medio de los cuales el Estado- gobierno regula y orienta el proceso económico, político, social del país, se definen los criterios básicos que la sustentan de acuerdo con la estrategia general de desarrollo.

I.3.1)- Teoría Evolucionista institucional

La teoría evolucionista surge desde mediados de los años setenta como parte de la ruptura con las concepciones de la teoría neoclásica, principalmente sobre la crítica a la teoría ortodoxa y la síntesis de un conjunto de avances teóricos a partir de estudios de caso. Tomando en cuenta la incertidumbre y la infraestructura institucional como elementos importantes en el desarrollo de la innovación tecnológica. Asimismo, la corriente evolucionista se ha centrado en la elaboración de estructuras teóricas basadas en la concepción naturalista de la evolución de las especies.

Para los evolucionistas, el cambio tecnológico es fundamental para comprender la competencia y el funcionamiento de la economía, aunque no existe un amplio consenso, consideran que el cambio tecnológico es un proceso de aprendizaje dinámico en el tiempo por el cual se adquieren capacidades innovativas.¹⁵

En lo que se refiere al comercio internacional, considerando que las ganancias se originan a partir del cambio tecnológico en la producción y la innovación en los productos, los evolucionistas proponen el concepto de brecha tecnológica entre países, lo que tiene que ver con el grado de desarrollo de los países, sectores productivos e industrias específicas; y que tiene que ver con las diferencias internacionales en las

¹⁵ Treviño, C. L. (2002) "Innovación Tecnológica y Economía institucional en Teorías Económicas de la Innovación Tecnológica.", Instituto Politécnico, México, 2002.

capacidades innovadoras y su uso, como de las estrategias corporativas y condiciones institucionales.

Esta brecha tecnológica es considerada como un fenómeno a saltos, es decir, que no evoluciona de manera gradual, y que tiene que ver con contextos particulares asociados a revoluciones científico-técnicas. Lo que permite identificar los ingresos desiguales de los países en el comercio internacional. Si bien en la teoría evolucionista no es tratada la competitividad de manera clara, forma parte de sus análisis, al considerar que el cambio tecnológico y la innovación, permiten comprender el nivel competitivo de un país, industria y/o empresa en el comercio internacional. “los cambios en las ventajas absolutas específicas de un país lleva a variaciones en la competitividad, la participación en el mercado y en los ingresos reales, independientemente de las pautas de la ventaja comparativa” (Lagos Chávez, 2002).

Entendida la ventaja absoluta, referente a las cuestiones de participación de un país en el mercado mundial de un producto, con respecto a otros, y que tiene que ver con tecnología, innovación y aprendizaje tecnológico, las ventajas comparativas son consideradas como ventajas relativas en los bienes que produce un país. Considerada la ventaja absoluta, como determinante de la competitividad sectorial, expresada en las participaciones sectoriales que tiene cada país en el comercio mundial: principalmente en términos de tecnología del producto y productividad laboral

Este análisis parte de los supuestos: i) la tecnología no es un bien libre y muestra grados diversos de apropiación en los diversos ámbitos de empresas y países; ii) se identifican pautas relativamente ordenadas de cambio técnico que permiten a las tecnologías clasificarse como económicamente superiores e inferiores, sin tomar en cuenta la distribución del ingreso, y iii) las ventajas absolutas que generan las ventajas tecnológicas son una fuerza fundamental para conformar los parámetros comerciales (Lagos Chávez, 2002).

I.3.2) El nuevo institucionalismo

Actualmente se ha generalizado el uso de la expresión "nueva economía institucional" para aludir a una amplia variedad de enfoques y nuevas teorías económicas.

La corriente más destacada y concurrida del nuevo institucionalismo es la llamada *Law and Economics* o Economía del Derecho, que analiza los costos de transacción y los derechos de propiedad. Los nombres más destacados son los de Ronald Coase, Armen Alchian, Harold Demsetz, Richard Posner y Oliver Williamson. Otra fecunda corriente es la Economía Política Constitucional de James Buchanan desgajada o superadora de la más ortodoxa *Public Choice* o Elección Social. La Nueva Historia Económica de Fogel y North contempla también la historia como un proceso de evolución de instituciones. Hay que incluir también la teoría del capital humano de Schultz o el análisis económico que hace Gary Becker de las instituciones y funciones de la familia y el matrimonio.

En cierto modo, las nuevas escuelas institucionalistas hacen algunas cosas justo al contrario de la vieja escuela del institucionalismo americano. Mientras que los primeros institucionalistas trataron de introducir en la ciencia económica conceptos procedentes de otras ciencias, los nuevos institucionalistas tratan de utilizar los instrumentos de la Economía para explicar la historia, el comportamiento animal, el comportamiento delictivo, el derecho, los contratos, la empresa, las redes de información, el gobierno, la familia y otras instituciones sociales. Es lo que también se ha llamado el imperialismo económico, la invasión por la ciencia económica de áreas del conocimiento que le habían sido ajenas.

Como los viejos institucionalistas, se sigue prestando una atención especial a las instituciones sociales, políticas y económicas que dirigen nuestra vida cotidiana, pero ahora se sigue un estricto individualismo metodológico buscando las explicaciones a los hechos en los objetivos, planes y decisiones de los individuos. Ciertamente se atiende a conceptos de grupo social tales como la cultura de empresa o la memoria organizativa, pero en la nueva metodología estos conceptos son un objeto a explicar, no una causa explicativa. Sólo los individuos deciden y actúan.

Los fenómenos que observamos y describimos a nivel de agregados sociales deben ser explicados como resultado de las acciones e interacciones de seres humanos individuales que buscan sus propios intereses tal como ellos los entienden.

La metodología de la corriente ortodoxa neoclásica utiliza el modelo teórico del mercado de libre competencia como un supuesto ideal óptimo frente al que se compara la realidad económica. Eso conduce inevitablemente a los economistas a proponer soluciones consistentes siempre en la modificación de la realidad para acercarla a la abstracción del libre mercado. El nuevo institucionalismo rechaza esa metodología y, en cambio, intenta comparar unas instituciones con otras. Lo óptimo no es real ni es alcanzable por lo que hay que comparar y elegir entre soluciones institucionales subóptimas pero posibles.

Ante esta nueva metodología, mercado y estado parecen competir en igualdad de condiciones: las instituciones estatales o las instituciones de mercado pueden ser comparativamente más o menos eficientes según el lugar y el momento histórico. Para solucionar los problemas económicos concretos y para estimular el crecimiento económico no es válido proponer medidas macroeconómicas de validez universal. Por el contrario, habrá que fomentar el desarrollo institucional adecuado al entorno concreto. La economía institucional ha desarrollado propuestas innovadoras para la comprensión de la empresa.

Una de las teorías más importantes en la agenda de investigación económica actual es la Nueva Economía Institucional, elaborado por Ronald Coase, Douglass North, Oliver Williamson y Armen Alchian, Harold Demsetz entre otros. Es probable que su importancia resida en el hecho de que esta se mantiene dentro del discurso de la eficiencia y los supuestos metodológicos coincidentes con la teoría neoclásica. Una nueva corriente más crítica hacia la teoría neoclásica, que combina elementos de la economía Institucional Original y la Economía Evolutiva, es la propuesta desarrollada por Geoffrey Hodgson.

I.3.3) Teoría Económica Institucional y Evolutiva

En este punto se trata de demostrar las aportaciones de Hodgson a la economía institucional. Así que se reparte de la siguiente forma: el debate sobre la racionalidad del actor económico; la naturaleza de la empresa y las instituciones, y finalmente, una conclusión.

El debate sobre la racionalidad del actor económico:

Los nombres más destacados a la teoría neoclásica son los de Milton Friedman (1953), Von Neumann y Morgenstern (1944), Debreu (1959) y Arrow (1963). Ella supone que el ser humano tiene una capacidad infinita para tomar decisiones, toda vez que: i) tiene toda la información para comparar y elegir las alternativas posibles; ii) posee el conocimiento pleno de todas las consecuencias de sus posibles acciones; iii) y utiliza una función de utilidad consistente, exhaustiva, transitiva e independiente. Desde esta perspectiva, el agente se enfrenta al mundo con información no ambigua y sin incertidumbre. Esta teoría aspira a indicar que debería hacer un tomador de decisiones, más que a explicar el comportamiento de los seres humanos comunes. Una de las preocupaciones centrales de Hodgson se relaciona con la búsqueda de una explicación de la racionalidad del agente económico alternativa a la de la teoría neoclásica (Hodgson 1988, 1999b).

Hodgson ha contribuido de manera significativa en la construcción de un nuevo paradigma, fortaleciendo y replanteado el programa propuesto por Simon. Tanto para Veblen como para Hodgson, los hábitos se forman en la repetición de la acción o el pensamiento. Los hábitos impulsan la repetición de las actividades, como consecuencias de mecanismos como la restricción, la convención, el incentivo o la imitación. Para Hodgson, al igual que para Simon, los hábitos no significan irracionalidad. Los seres humanos están restringidos, no tienen capacidad para efectuar en un instante todos los cálculos y comparaciones que la economía neoclásica supone; por tanto, no cumplen con la norma de racionalidad sustantiva, sin embargo, no por ello son irracionales. Dado que no tenemos ni el tiempo ni recursos infinitos para resolver los problemas, el uso de los hábitos se puede convertir en un comportamiento racional (Hodgson, 1997).

La Naturaleza de la Empresa

Hodgson (1993c) reconoce la importancia de las transacciones y los costos de transacciones, pero critica la falta de una definición clara del concepto de costos de transacción en el trabajo de Williamson (1975, 1985). Este se limita a introducir los costos de transacción como una especie de “fricción” de las actividades económicas.

En el modelo de Williamson (1985), la empresa existe en la medida en que los costos de transacción internos (organización) son menores que los costos de transacción externos (mercado). Hodgson (1993c) objeta que una teoría de las instituciones se sustente en una explicación tan difusa.

En otro punto, Williamson (1985) defiende que en la ejecución de los contratos y otros acuerdos, el agente se comporta de manera oportunista, es egoísta y actúa con dolo. Para Hodgson (2004b), el oportunismo por sí solo no explica la existencia de la empresa, existen otros fenómenos que son críticos para la organización (la confianza y el compromiso en la toma de decisiones).

Por último, afirma Williamson (1985) el planteamiento del predominio de la forma multidivisional como forma funcional superior de la organización empresarial. Una vez más, en Hodgson (2001a) adquiere un lugar central la enorme diversidad de formas institucionales. Las organizaciones, localizadas en regiones y tiempos específicos, generan dinámicas específicas de industrialización, estructuras de gobierno y arreglos institucionales adecuados a contextos determinados, pero que no necesariamente son las más eficientes.

La Empresa como Institución

Una de las contribuciones sustanciales planteadas por Hodgson es la de explicar la existencia de la empresa en tanto institución. Para Hodgson “las instituciones son el tipo de estructuras que más importan en el ámbito social: integran la sustancia misma de la vida social (Hodgson, 2006). Las instituciones permiten, limitan y contribuyen a

construir patrones de comportamiento. Las instituciones son “sistemas duraderos de reglas sociales, establecidas e incrustadas, que estructuran las interacciones sociales”.

La importancia y durabilidad de las instituciones se debe a su capacidad para crear expectativas estables sobre el comportamiento de los individuos y los grupos. En base a esta definición de las instituciones, él considera a la organización como un modo particular de institución con algunas características: una frontera concreta que permite distinguir los miembros de los no miembros, principios de jerarquía, de mando, etc (Hodgson, 2004). Las empresas son ejemplos de este tipo de instituciones sociales.

La teoría económica institucional de Hodgson identifica los nudos centrales del debate contemporáneo en la teoría económica. Hodgson debate tanto con la nueva economía institucional de Williamson a la que considera una extensión refinada de la economía neoclásica, como con la interpretación que Simon hace de la racionalidad limitada, a la que considera presa del individualismo metodológico.

I.4- Las instituciones públicas de apoyo a los mercados

Se presentan las cinco funciones que deben cumplir las instituciones públicas para que los mercados funcionen adecuadamente.

I.4-1) Los derechos de propiedad

Como quedó demostrado en los célebres debates de los años veinte, teóricamente es posible concebir una próspera economía de mercado socialista. Sin embargo, todas las economías desarrolladas de hoy se construyeron sobre la base de la propiedad privada. Como lo han sostenido North y Thomas (1973) y North y Weingast (1989) entre muchos otros, la constitución de derechos de propiedad seguros y estables ha sido un elemento decisivo del auge del Occidente y del comienzo del crecimiento económico moderno.

La constitución del “derecho de propiedad” rara vez se limita a la simple promulgación de una ley. La legislación no es en sí necesaria ni suficiente para proporcionar derechos seguros de control. En la práctica, los derechos de control se sustentan mediante una combinación de leyes, medidas de cumplimiento de carácter privado, costumbres y tradiciones.

Por otra parte, incluso cuando está establecida por ley, el derecho de propiedad rara vez es absoluto. Hay otras leyes o normas- como las que prohíben el homicidio- que pueden supeditar el derecho de propiedad. Cada sociedad decide por sí misma el alcance que quiere darle al derecho de propiedad y las restricciones que está dispuesta a imponer a su ejercicio. En los Estados Unidos y la mayoría de las sociedades avanzadas, el derecho de propiedad intelectual es celosamente protegido, pero en muchos países en desarrollo no sucede así.

Por otra parte, la legislación ambiental y de ordenación territorial limita el derecho de las familias y de las empresas de los países ricos a gozar y disponer a su arbitrio de su “propiedad” mucho más que en los países en desarrollo. Todas las sociedades reconocen que el derecho a la propiedad privada puede restringirse por razones de interés público.

I.4-2) Instituciones reguladoras

Los mercados fallan cuando el comportamiento de los participantes es doloso o contrario a la competencia. Fallan cuando los costos de transacción impiden internalizar externalidades tecnológicas o no pecuniarias, y fallan cuando la información incompleta se traduce en riesgo moral y selección adversa. Los economistas reconocen estas fallas y han desarrollado los mecanismos analíticos necesarios para reflexionar de manera sistemática acerca de sus consecuencias y la forma como podrían remediarse. Las teorías de la segunda mejor alternativa, de la competencia imperfecta, de la agencia, del diseño de mecanismos y muchas otras, ofrecen un abanico casi inusitado de

mecanismos reguladores para contrarrestar las fallas del mercado. Las teorías de economía política y de la elección pública advierten los peligros de depender sin reservas de estos mecanismos.

En la práctica, todas las economías de mercado exitosas son supervisadas por todo un conjunto de instituciones que regulan la conducta en los mercados de bienes, servicios, activos, trabajo y financieros. En realidad, mientras más libres son los mercados, mayor es la carga que recae sobre las instituciones. Recientemente, la experiencia de Asia Oriental ha mostrado que la libertad de los mercados exige vigilancia y regulación. En Corea y Tailandia, al igual que en numerosos países en desarrollo, la liberalización financiera y la apertura de la cuenta de capitales condujeron a una crisis financiera, precisamente porque las normas de disciplina y control eran inadecuadas.¹⁶No es coincidencia que los Estados Unidos tengan los mercados más libres y al mismo tiempo las normas más severas para hacer cumplir la legislación “Antitrust”.

Es importante reconocer que las instituciones fiscalizadoras posiblemente tengan que ampliar su acción más allá de su lista corriente de atribuciones, que abarca las normas “Antitrust”, la supervisión financiera, la normativa aplicable a los valores y algunas otras. Esto es particularmente cierto en los países en desarrollo, donde las fallas de los mercados pueden ser más generalizadas y la regulación obligatoria de los mercados más amplia.

Modelos recientes de fallas de coordinación y de imperfecciones de los mercados de capitales¹⁷ dejan en claro que, en muchos casos, puede requerirse la intervención estratégica del gobierno para escapar de las trampas de bajo crecimiento y lograr que la inversión privada responda de manera satisfactoria. Una vez más, la lección que hay que aprender es que los mecanismos institucionales deseables varían a lo largo del tiempo, y no sólo a través de los países, sino también al interior de ellos.

¹⁶ Véase también el trabajo reciente de Johnson y Schleifer (1999) que atribuye el mayor desarrollo de los mercados accionarios de Polonia, comparado con el de la república Checa, a la mayor severidad de la reglamentación del primero en defensa de los intereses de los accionistas minoritarios y su protección contra el fraude.

¹⁷ Para un valioso estudio y discusión, Véase Hoff y Stiglitz (1999).

I.4-3) Instituciones de apoyo a la estabilidad macroeconómica

A Keynes y sus seguidores les preocupaban la insuficiencia de la demanda agregada y el consiguiente desempleo. Enfoques más recientes de la inestabilidad macroeconómica enfatizan en la inestabilidad intrínseca de los mercados financieros y su transmisión a la economía real. Todas las economías avanzadas cuentan ahora con instituciones fiscales y monetarias que cumplen funciones estabilizadoras, luego de aprender a las malas lo que significa no contar con ellas. Entre estas instituciones, tal vez la más importante sea un prestamista de última instancia- por lo general el banco central- que protege contra las crisis bancarias que se retroalimentan.

Dentro del pensamiento macroeconómico hay una fuerte corriente representada en su versión teórica más sofisticada por el enfoque de los ciclos económicos reales, que rechaza la posibilidad o la eficacia de la estabilización macroeconómica mediante políticas monetarias y fiscales. Asimismo, en los círculos oficiales, particularmente de América latina, existe la impresión de que, en su forma actual, las instituciones fiscales y monetarias han aumentado, en lugar de reducir, la inestabilidad macroeconómica, debido a que han aplicado políticas procíclicas y no anticíclicas y su relación con la independencia de los bancos centrales y de las instituciones fiscales.

I.4-4) Instituciones de seguridad social¹⁸

Una economía de mercado moderna es aquella en la que los cambios son constantes y el riesgo idiosincrásico (propio de cada individuo), respecto del ingreso y del empleo, es generalizado. El crecimiento económico moderno entraña una transición de una economía estática a una dinámica, en que las tareas que realizan los trabajadores están en constante evolución y en que hay un frecuente movimiento de ascenso y descenso en la escala de ingresos. Uno de los efectos emancipadores de una economía de mercado dinámica es que libera a las personas del tipo de estructuras en que tradicionalmente están inmersas- su grupo familiar, la iglesia, la jerarquía de la aldea. El problema, sin

¹⁸ Rodrik, N. (2004). "Estrategias de desarrollo para el nuevo siglo." El desarrollo económico en los albores del siglo XXI, José Antonio Ocampo (ed), CEPAL/Alfaomega, Bogotá, D.C.

embargo, es que las desarraiga de sus sistemas de apoyo y de sus instituciones de diversificación de riesgos tradicionales. El intercambio de regalos, las reuniones sociales y los lazos de parentesco- para citar sólo algunos de los mecanismos sociales para nivelar la distribución de los recursos en las sociedades tradicionales- pierden gran parte de sus funciones de seguridad social. Y a medida que los mercados se amplían, se torna mucho más difícil manejar, de forma tradicional, los riesgos contra los cuales hay que asegurarse.

I.4-5) Instituciones para el manejo de conflictos

Las sociedades difieren en sus divisiones. Algunas de ellas tienen una población étnica y lingüísticamente homogénea que se caracteriza por una distribución relativamente equitativa de los recursos. Otras, en cambio, están profundamente divididas por razones étnicas o de ingresos. Estas divisiones obstaculizan la cooperación social e impiden emprender proyectos recíprocamente beneficiosos. Los conflictos sociales son perjudiciales porque desvían recursos que podrían ser usados en actividades económicamente productivas y porque desalientan esta clase de actividades, debido a la incertidumbre que generan. Los economistas han utilizado modelos de conflicto social para ilustrar cuestiones tales como: ¿A qué se debe que los gobiernos hayan retrasado la estabilización, en circunstancias de que todo atraso significa costos para todos los grupos (Alesina y Drazen, 1991)?

¿Por qué razón países ricos en recursos naturales tienen muchas veces peores resultados que otros que carecen de ellos (Tornell y Lane, 1999)? ¿Por qué razón las perturbaciones externas a menudo conducen a prolongadas crisis económicas, que no guardan proporción con los costos directos de las perturbaciones propiamente tales (Rodrik, 1999).

En todos estos casos cabría pensar que se trata de fallas de coordinación, en que los grupos sociales no se ponen de acuerdo para lograr resultados que serían recíprocamente beneficiosos. Las sociedades sanas cuentan con una gama de instituciones que hacen menos probable que ocurran estas inmensas fallas de coordinación. El orden jurídico, la

idoneidad de la judicatura, las instituciones políticas representativas, las elecciones libres, los sindicatos independientes, las asociaciones sociales, la representación institucionalizada de los grupos minoritarios y la seguridad social son ejemplos de esta clase de instituciones. Por lo general, aumentan los incentivos de los grupos sociales a cooperar, reduciendo las ventajas de las estrategias que no son socialmente cooperativas.

Al final de esta presentación de los cinco funciones de instituciones de apoyo a los mercados, se puede concluir que estas funciones pueden cumplirse, en principio, a través de una gran variedad de marcos institucionales. Pero será incorrecto deducir que una institución específica en un país sea el tipo más compatible con una economía de mercado determinado que funcione eficazmente. A continuación se presenta el debate sobre los fundamentos teóricos de las instituciones.

I.5- Implicaciones de las instituciones en el crecimiento de México y China

El papel del Estado en el proceso de desarrollo ha cambiado sustancialmente a través del tiempo, fundamentalmente durante las últimas décadas. Según la concepción de los economistas clásicos que predominaba en los decenios de los 50s y 60s, el gobierno debía intervenir en el proceso para estimular el traspaso de los factores de producción desde sectores tradicionales, con baja productividad, baja tecnología y rendimientos decrecientes, a sectores modernos de alta productividad y rendimientos crecientes.¹⁹ En otras palabras de la agricultura hacia la industria, de los sectores rurales a los sectores urbanos. Existían rigideces que obstaculizaban estas transferencias: falta de una infraestructura adecuada, falta de información y carencia de mercados. Por lo tanto, de

¹⁹ Montes-Llamas, G. (2000) "Las reformas institucionales y el desarrollo del sector rural Latinoamericano." Pontificia Universidad Javeriana. Seminario Internacional, Bogotá, Colombia.
Disponible en la World Wide Web:<http://bibliotecavirtual.clacso.org.ar/ar/libros/rjave/paneles/montes.pdf>

acuerdo a esta tendencia, el mercado por sí solo no era suficiente para promover el crecimiento y era necesario contar con la intervención del Estado, en materia de coordinar y a veces realizar las inversiones fundamentales, subsidiar el uso de ciertos factores productivos (especialmente el capital) y proteger los sectores industriales nacientes.

Además de cumplir con sus funciones soberanas (por ejemplo, seguridad, justicia, educación y salud), el Estado actuaba en la vida económica a través del control directo de la producción y distribución de una gran cantidad de bienes y servicios. En diversos países, el Estado era también responsable de administrar instituciones financieras, y de controlar los flujos de comercio y de capital entre la economía nacional y el resto del mundo²⁰.

La cuestión del Estado pone un énfasis especial en el papel que juegan las instituciones para explicar los resultados políticos o económicos que se estudian. De hecho, el institucionalismo surge como una reacción a los enfoques teóricos que privilegian al individuo como el responsable de la forma en que operan los sistemas. Este afirma que el conjunto de instituciones existentes es el que determina el accionar de los individuos, no al revés. También se consideran como parte de la corriente institucionalista a los que intentan explicar cómo surgen y evolucionan las instituciones.

I.5.1) Calidad de las instituciones medidas por los indicadores de gobernabilidad

Según la tipología desarrollada por Arvind Subramanian y Dani Rodrick²¹, el alcance del análisis de las instituciones es amplio, como esto abarca instituciones de creación de mercado, que salvaguardan derechos de propiedad, instituciones de legitimación de mercado, que proporcionan la asistencia y seguridad social, organizan la redistribución y manejan el conflicto e instituciones que regulan y estabilizan el mercado.

²⁰ N' Diaye, S. (2001). "Importancia de las reformas institucionales: África y la Mundialización" Editorial 18 Finanzas & Desarrollo.

²¹ Subramanian, A; Rodrik, D. (2009). "Instituciones y Desarrollo Económico" Peterson Institute for International economics.

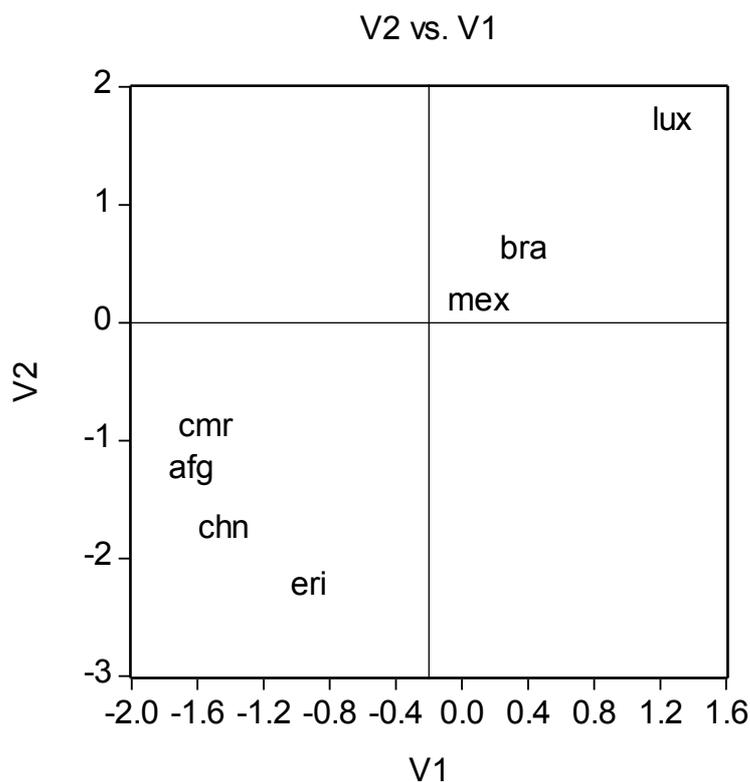
Este alcance del análisis es obviamente muy importante y estudios empíricos recientes apoyan la teoría desarrollada en particular por Douglass North, premio Nobel de Economía, que las instituciones son vitales para el crecimiento económico y las diferencias en calidad de estas instituciones contribuye a la explicación de huecos de desarrollo debido a su efecto sobre el funcionamiento de los mercados.

Sobre el mercado de producto, ellas pueden determinar el grado de presión competitiva y esfuerzos de innovación (movimientos de los flujos de inversión y las exportaciones por ejemplo). Sobre el mercado de trabajo, ellas pueden influir en reorganizaciones así como en entradas y salidas. Vía mercados financieros, ellas tienen un impacto sobre la asignación de capital y la financiación de inversión y crecimiento.

No es por lo tanto sorprendente que el papel de las instituciones es prominente en el análisis de las causas de la crisis financiera y de su costo en términos de crecimiento económico y en las lecciones que están siendo dibujadas de las interrupciones recientes del sistema financiero.

En lo siguiente se presentarán las gráficas de los seis indicadores de gobernabilidad elaborados por Kaufmann, Kraay y Mastruzzi (2009). El periodo de análisis es de 12 años, del año 1996 (V1, V3, V5, V7, V9, V11) hasta 2008(V2, V4, V6, V8, V10, V12). Durante este tiempo se notó un incremento importante del número de fuentes de cada indicador. Este crecimiento del número de fuentes se vio reflejado en el incremento de media de fuentes disponible por país, dependiendo de los componentes del gobierno, un ranking de 4 a 6 en 1996, y 9 a 13 en 2008. Debido de este aumento, la proporción del conjunto de países cuyas estimaciones representan únicamente una fuente también, disminuyó de 14% en 1996 a 7% en 2008. Esto es importante, porque la expansión de la disponibilidad de los datos disminuye la proporción de errores de los indicadores de gobernabilidad y los resultados derivados de este análisis tendrán un alto grado de certeza.

Gráfica1: Dominio de la ley

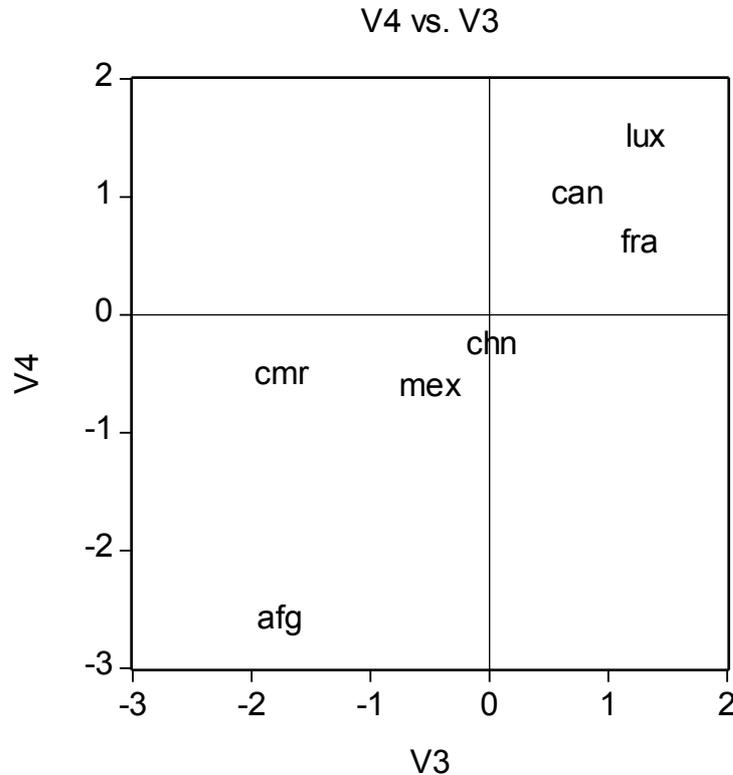


Fuente: Daniel Kaufmann, Aart Kraay and Massimo Mastruzzi (2009). "Governance Matters VIII: Governance Indicators for 1996-2008". World Bank Policy Research June 2009.

Los resultados del Reporte Global de Competitividad en el área institucional para México son coincidentes con los “Índices de Calidad Institucional” elaborados por Kaufmann (2009), donde muestra que el dominio de la ley entendida como: “el grado de confianza y respeto de los individuos a las normas y la posibilidad de operar en un ambiente de reglas conocidas, estables y aceptables.

Aquí se ve claro que México hace muchos esfuerzos para acercarse a los países del primer mundo, mientras que China está muy atrasado. Eso no es sorprendente porque China es uno de los países autoritarios del mundo. Esta forma de gobierno no es eficaz en su papel de sostenedor, es decir que sus políticas son proclives a revisiones discrecionales posiblemente dictados por los presupuestos del gobierno. Además, su aspecto no económico, debido a una limitada separación funcional de los poderes y a la concentración del poder dentro del gobierno.

Gráfica 2: Estabilidad política y ausencia de violencia



Fuente: Daniel Kaufmann, Aart Kraay and Massimo Mastruzzi (2009). "Governance Matters VIII: Governance Indicators for 1996-2008". World Bank Policy Research June 2009.

La gráfica 2 indica que México y China están debajo de las normas de seguridad y buen clima para los negocios y eso es más preocupante en el caso de México que está en una mala posición también debajo de algunos países de África como Camerún. Preocupado, en marzo de los años 2003 y 2005, Mercer HRC (Human Resource Consulting) hizo públicos una parte de los datos sobre este tema, entre los cuales se aprecia malas referencias que se reportan en Seguridad Personal para la Ciudad de México, que ocupó en 2003 el lugar número 162 entre 215 ciudades participantes y el lugar 126 en el año 2005.

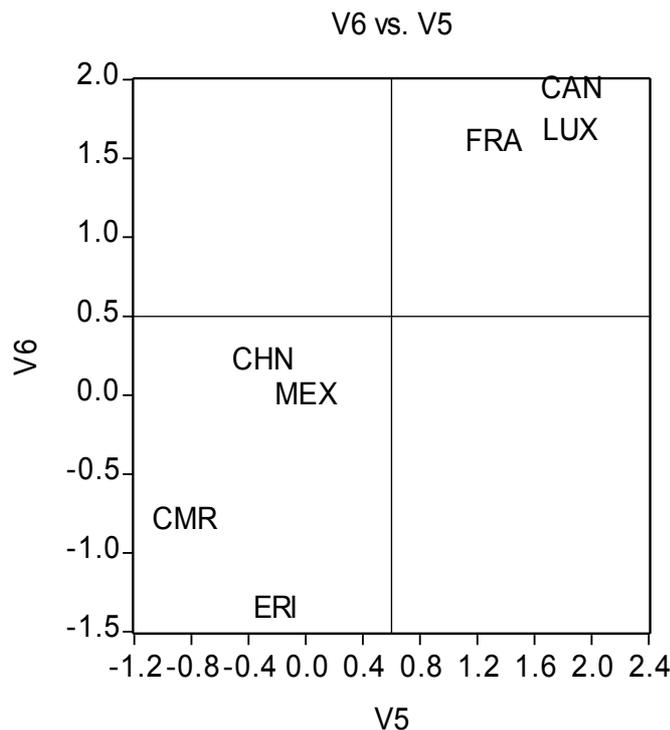
En México, el Banco Mundial señala que la violencia le cuesta al país cada año hasta 100 mil millones de dólares, cantidad que supera la deuda externa del sector público (73 635 millones de dólares) y que incluye efectos de la delincuencia sobre la productividad, las inversiones y el costo de la seguridad privada (González, 2005).

La inseguridad repercute de manera negativa en el nivel de las inversiones locales y extranjeras. Yuste (2004) señala que a nivel macroeconómico la inseguridad afecta el clima de inversión porque va en detrimento del Estado de Derecho.²²

La estadística de presuntos delincuentes se ha incrementado significativamente en los últimos 25 años y aunque diversos estudios afirman que el factor de la seguridad pública es preponderante para lograr un clima de inversión favorable.

Gráfica 3: Efectividad del Gobierno

²² Alonso, I.K. (200). "Contexto Institucional de la Inversión Extranjera en México: Delitos e Impartición de Justicia" CESUN Universidad, ikuri@cesun.edu.mx.

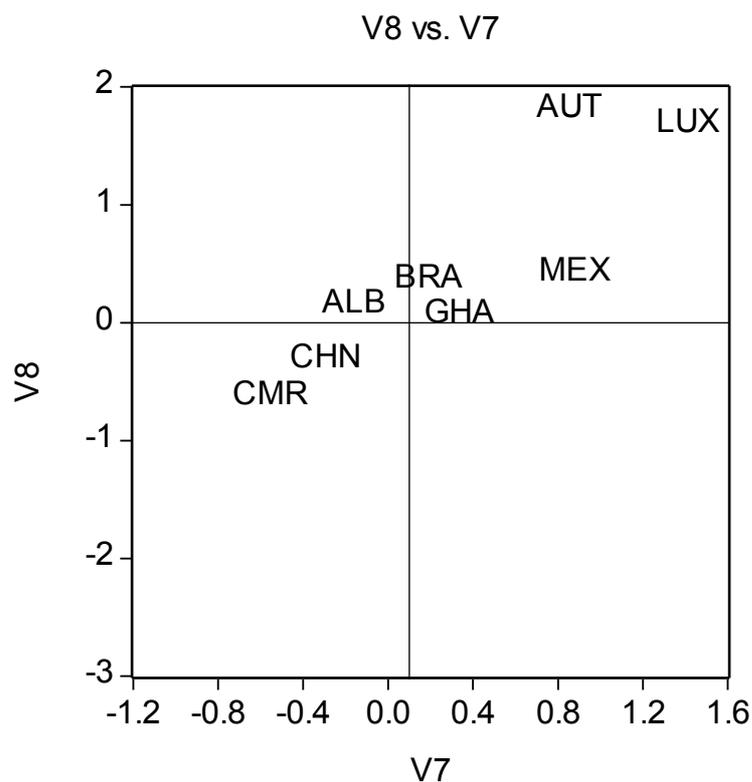


Fuente: Daniel Kaufmann, Aart Kraay and Massimo Mastruzzi (2009). "Governance Matters VIII: Governance Indicators for 1996-2008". World Bank Policy Research June 2009.

Este índice mide la efectividad de la administración pública en términos de la calidad de la provisión de servicios públicos, la eficiencia de la burocracia, la competencia de los empleados públicos, la independencia política del servicio civil y la credibilidad de los compromisos de política del gobierno.

Una vez mas tanto México como China no son un ejemplo porque estan debajo de las normas. Estan muy atrás de los países del primer mundo como Francia, luxemburgo o Canadá. A pesar de eso China supera a Mexico y la forma autoritaria del gobierno chino podria explicarlo. El gobierno autoritario tiene la ventaja de guiar la coordinaciòn de la asignacion macroeconomica de los recursos, de las estrategias microcorporativas. Tiene gran poder de negociacion y posee los medios necesarios para guiar y aun obligar al sector privado a actuar de manera que el gobierno prefiera para alcanzar cierta meta. Tambien los burocratas gubernamentales deben tener por lo menos tantos conocimientos y capacidades analiticas como el sector privado, y preferiblemente mejores.

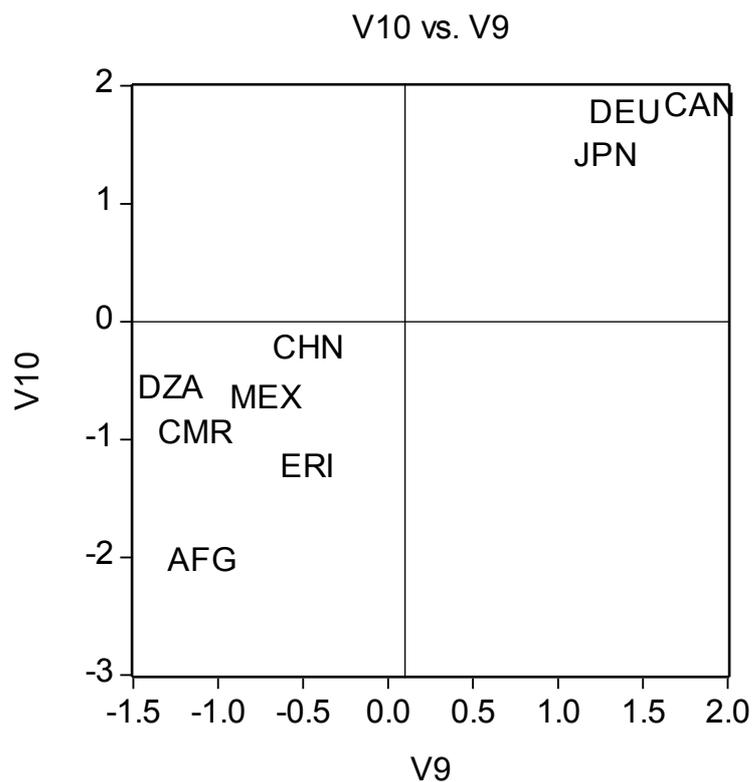
Gráfica 4: Calidad reguladora



Fuente: Daniel Kaufmann, Aart Kraay and Massimo Mastruzzi (2009). "Governance Matters VIII: Governance Indicators for 1996-2008". World Bank Policy Research June 2009.

En este indicador México se ve muy superior a China y muy arriba de la media. Su forma de gobierno basado en la regla podría justificar este resultado. Su fuerza reside en su capacidad para desempeñar sus papeles de sostén. Los problemas de la reserva y los de incentivos para la innovación son menos graves con este gobierno porque los ambientes comerciales futuros son muy transparentes.

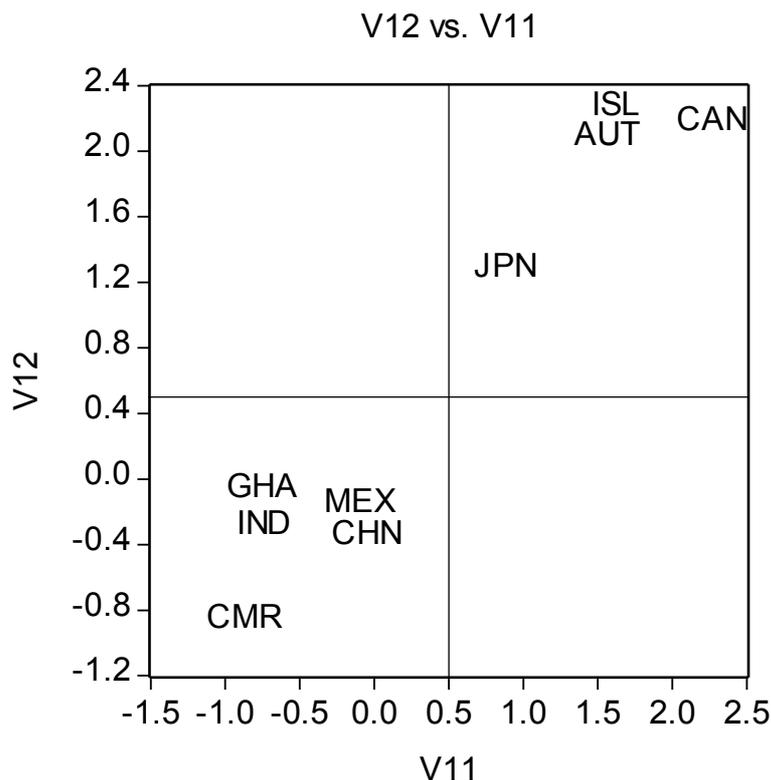
Gráfica 5: Estado de derecho



Fuente: Daniel Kaufmann, Aart Kraay and Massimo Mastruzzi (2009). "Governance Matters VIII: Governance Indicators for 1996-2008". World Bank Policy Research June 2009.

En este indicador se puede apreciar que ni China ni México son un ejemplo de Estado de derecho. Están en la parte negativa de la gráfica. Se ve que les falta mucho para competir con los países desarrollados de Europa como Alemania, países desarrollados de América del Norte como Canadá y países desarrollados de Asia como Japón. Tanto México como China deberían hacer mucho más esfuerzos para mejorar su posición si aspiran un día a ser uno de los países desarrollados del mundo.

Gráfica 6: Control de la Corrupción



Fuente: Daniel Kaufmann, Aart Kraay and Massimo Mastruzzi (2009). "Governance Matters VIII: Governance Indicators for 1996-2008". World Bank Policy Research June 2009.

Este índice define el control de la corrupción como “ la practica de impedir el uso del poder público en beneficio privado” En este caso tomando los últimos años se nota que China es más corrupto que México. Esto se puede explicar por la grandeza de su gobierno que no permite un buen o eficiente control de los funcionarios. Tambien la forma autoritaria de su gobierno explica esta situacion, porque son posibles los pagos laterales mediante sobornos directos o contribuciones politicas, gobiernos como los depredadores quitan a las empresas todas las ganancias que excedan de sus pagos individualmente racionales.

El carácter centralizado del gobierno chino explica el aspecto negativo de los indicadores de gobernabilidad. México a pesar de tener un sistema democrático y resultados aproximativos tendrá que acentuar sus esfuerzos para lograr una mejor estabilidad institucional como los países europeos y de Norte América.

Las reformas económicas chinas y sus ventajas netas le permiten ser uno de los países con mejor imagen en el exterior en los últimos años, reflejándose en la amplia atracción de empresas mundiales hacia su territorio. En el caso mexicano, a partir de 2001, la pérdida de competitividad en algunos factores (mano de obra, explotación agrícola,...) al compararlos con China, ha provocado no sólo una atracción de nuevas empresas limitadas, sino que también se ha dado emigración de capital principalmente hacia ese país.

Por ejemplo, se flexibilizó el sistema agrícola de explotación comunal y se permitió que los granjeros vendieran en mercados libres el sobrante de su producción, luego de cumplir con las cuotas que debían entregar al estado. Las reformas posteriores permitieron la creación de empresas a nivel de municipios y pueblos y ampliar la “vía de mercado” a los sectores urbanos e industriales.

Los costos de la mano de obra constituyen la gran ventaja china sobre México y muchos otros países en desarrollo. Ante esta ventaja, muchas maquiladoras se han trasladado hacia ese país del lejano oriente, donde los salarios pueden ser de un dólar por hora, mientras que en México los trabajadores pueden ganar tres dólares la hora.

A manera de conclusión, acaba de presentar los determinantes fundamentales del crecimiento económico, se puede citar el rol de la geografía (la cercanía a grandes mercados mundiales), del comercio y de las instituciones en el crecimiento económico de un país. Luego el concepto de instituciones que es el conjunto de las reglas y leyes que permiten el funcionamiento de una sociedad, las instituciones formales que son leyes y reglas escritas mientras que las instituciones informales son aquellas que se van dando con el paso del tiempo, o no escritas.

Los factores de gobernabilidad de Kaufmann permitieron demostrar que México tiene un mejor desarrollo institucional que China, eso se explica por sus formas de gobierno. México es un país democráticamente más abierto que China que practica un sistema de gobierno comunista con un partido único.

La idea de las instituciones como factor de crecimiento es muy ambigua, dado que los países se diferencian por su evolución histórica, su cultura y sus hábitos. Consecuentemente, el éxito de las instituciones en un país no debe tomarse como un hecho en otro país. La solución adecuada será las reformas parciales y graduales que han dado mejores resultados en países como China.

Las reformas parciales y graduales han dado mejores resultados, debido a que los programas de reforma que consideran el marco institucional existente tienen más posibilidades de éxito que aquellos que parten de la base de que se pueden crear instituciones nuevas de la noche a la mañana. El aprendizaje y la imitación de modelos extranjeros son elementos importantes para el éxito de una estrategia de desarrollo; sin embargo, los planes importados tienen que pasar por el filtro de la experiencia y de las discusiones internas. Entonces, se deben construir instituciones que se adapten al medio local.

Ahora bien ¿cuáles podrían ser las estrategias de atracción de la IED en los diferentes países en comparación? La respuesta a esta pregunta suscitará otra pregunta ¿cómo han evolucionado tanto la IED como el CE durante las tres últimas décadas en estos países? Un análisis más detallado de estas dudas constituye el segundo y tercer capítulo de este estudio.

CAPITULO II. Comercio exterior y crecimiento económico en México y China

La idea central de este capítulo es de mostrar como ha evolucionado el CE en ambos países. Tomando el caso de México, se puede enumerar la entrada al GATT (1985), que fue el motor de la liberalización económica y más tarde los tratados del TLCAN (1994). La estrategia china de inserción económica internacional de los últimos años, indudablemente, ha sido determinante en la reconfiguración de los procesos económicos asiáticos y en la consolidación de la modernización económica de dicho país. La entrada a la OMC ha sido fundamental en la apertura del país asiático al exterior.

II.1 El Comercio Exterior en la economía mexicana

Las políticas del comercio exterior han jugado un papel fundamental en la estrategia para repositionar a la economía mexicana en el mercado mundial, a partir de la segunda mitad de la década de los ochenta. Entre las medidas que destacan se encuentra el ingreso al Acuerdo General de Aranceles y Comercio (GATT). La economía mexicana depende en gran medida de la economía de su vecino del norte, el 80 % de las exportaciones mexicanas se hace con esa economía mientras que las importaciones procedentes de los EE UU representan la mitad de las importaciones totales de México. Esta dependencia estructural se profundizó con la firma del Tratado de Libre Comercio con América del Norte (TLCAN).

II.1.1) Régimen del comercio exterior

La crisis de los años ochenta fue provocada por el incremento de las tasas de interés y la caída del precio del petróleo. También influyó la incapacidad del sector público para reaccionar a los enormes déficits fiscales. Los encargados de hacer las políticas públicas se dieron cuenta que los mercados internos y la sustitución de importaciones por sí mismos no eran capaces de asegurar un crecimiento económico sustentable para el

futuro. No tuvieron otra opción más que romper con sus antiguas políticas proteccionistas y regulaciones estatales.

El proceso de reestructuración económica de México comienza a partir de diciembre de 1982, con un programa de ajuste (Programa Inmediato de Reorganización Económica) que sentó las bases del cambio estructural, como medidas para un modelo económico más liberal. El programa de ajuste se basa en una política de saneamiento de las finanzas públicas, tratando de disminuir el déficit público; y un proceso de privatización, que se caracterizó por la venta de empresas paraestatales; la apertura comercial y la promoción de la IE, como parte central de la corrección económica de largo plazo.

A partir de 1985 empezó la liberalización económica en México, que buscaba expandir el sector de intercambio, abrir la economía a la competencia internacional, fomentar la eficiencia a las actividades de importación y exportación. Entró al General Agreement of Tariffs and Trade (GATT) en el siguiente año lo que añadió credibilidad en su apertura.

La creación del GATT respondió a la necesidad de establecer un marco de reglas internacionales aceptadas para regir el comercio internacional, para contrarrestar la adopción de políticas unilaterales en el área comercial y de corte proteccionista. Inició como un acuerdo provisional, no es un órgano supranacional - las decisiones no son obligatorias - y sus premisas básicas son el trato a la nación más favorecida, el principio de no discriminación y la utilización de reglas internas para conformar la política comercial de cada miembro. Buscaba regir el comercio exterior a través de instrumentos de política comercial que permitieran la cuantificación objetiva del valor o monto de la protección. La adhesión al GATT llevaba inmersa disciplina en cuanto al manejo de la política comercial. Una de las razones principales para afiliarse consistía en que a través de sus comités podían resolver controversias y diferencias comerciales entre los países miembros.

La reglamentación del GATT incluye los siguientes temas: tratamiento de la nación más favorecida, lista de concesiones, tratamiento nacional en materia de tributación, libertad de tránsito, derechos antidumping y compensatorios, aforo aduanero, derechos y formalidades a la importación y exportación, reglas de origen, publicación y aplicación de los reglamentos comerciales, eliminación general de las restricciones cuantitativas, aplicación no discriminatoria de las restricciones cuantitativas, excepciones a la regla de no discriminación, disposiciones en materia de cambio, subvenciones, empresas comerciales del Estado, ayuda del Estado para favorecer el desarrollo económico, medidas de emergencia sobre la importación de productos en casos particulares, etcétera.

Este proceso permitió observar en México entre 1985 y 1988 un cambio estructural relevante en el que las exportaciones petroleras dejaron de ser el grupo de exportaciones más importantes en el total de las ventas externas. Así su papel como principal generador de divisas fue sustituido por las exportaciones manufactureras que constituyeron el componente más dinámico de las exportaciones no petroleras.

El CE ha sido la base fundamental del modelo de desarrollo que ha seguido México a partir del cambio estructural registrado en la economía nacional en la década de los ochenta. Gracias a la importante red de TLC suscritos por el país, el intercambio de bienes con el exterior ha tenido un crecimiento notable. El TLC es un acuerdo comercial vinculante que suscriben dos o más países para acordar la concesión de preferencias arancelarias mutuas y la reducción de barreras no arancelarias al comercio de bienes y servicios.

México, seguido por Chile es el país con más Tratados de Libre Comercio (TLC). En este momento están vigentes TLC con 42 países en tres continentes. Cuyas fechas pueden verse en la tabla 2.

Tabla2: Lista de los Tratados de Libre Comercio (TLC's) de México con otros países

TRATADOS	PAISES	ENTRADA EN VIGOR
TLCAN	Estados Unidos y Canadá	1° de Enero de 1994
TLC- G3	Colombia y Venezuela	1° de Enero de 1995
TLC México- Costa Rica	Costa Rica	1° de Enero de 1995
TLC México- Bolivia	Bolivia	1° de Enero de 1995
TLC México- Nicaragua	Nicaragua	1° de Julio de 1998
TLC México- Chile	Chile	1° de Agosto de 1999
TLCUEM	Unión Europea 25 países Ampliación UE: Chipre, Estonia, Eslovenia, Hungría, Letonia, Lituania, Malta, Polonia, República Checa y Eslovaquia.	1° de Julio de 2000 1° de Mayo de 2004
TLC México- Israel	Israel	1° de Julio de 2000
TLC México- TN	Salvador- Guatemala y Honduras	15 de marzo de 2001 con el Salvador y Guatemala y 1° de junio de 2001 con Honduras.
TLC México- AELC	Islandia, Noruega, Liechtenstein y Suiza	1° de Julio de 2001
TLC México- Uruguay	Uruguay	15 de Julio de 2004
TLC México- Japón	Japón	

Fuente: Web de la Secretaría de Economía.

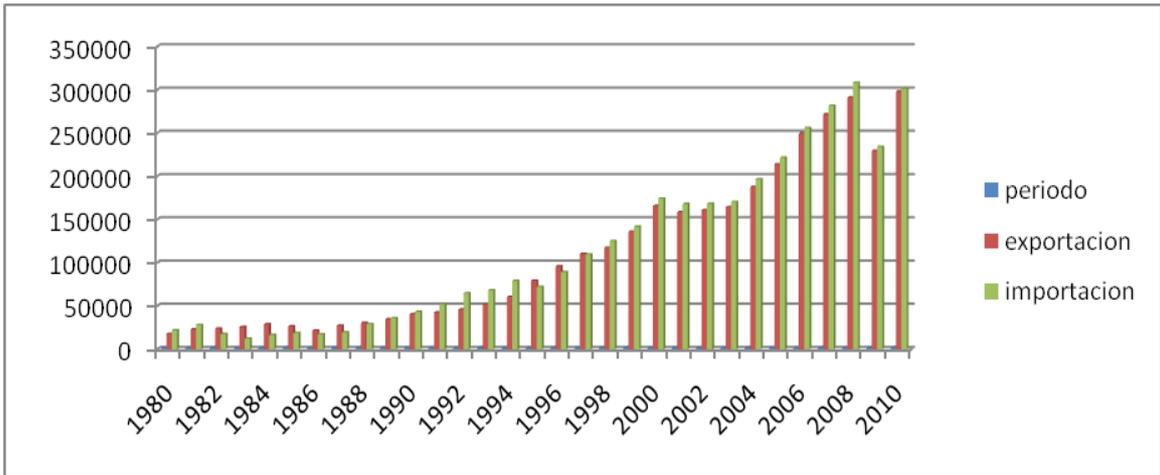
Las medidas tomadas en materia de comercio exterior han tenido en común la intención de adaptar la economía mexicana a la internacionalización económica y a las necesidades de las grandes empresas multinacionales ²³. En México, las empresas de

²³ Guevara, G. X. (2001) "La Inversión Extranjera Directa en México, 1994-2000" Análisis Económico, núm. Segundo semestre, pp. 149- 187. UAM-Azcapotzalco.

mayor tamaño son las de origen norteamericano, por esta razón, la suscripción del TLCAN (Tratado de Libre Comercio con América del Norte) tiene particular significado y se ha convertido en punto de referencia para la elaboración de la política de comercio exterior.

El TLCAN fue uno de los primeros acuerdos de nueva generación en el sentido de que no sólo comprende reglas para liberalizar el flujo de bienes entre las partes contratantes (México, Canadá, Estados Unidos), sino que comprende temas anteriormente no incluidos en los acuerdos de libre comercio tales como el tratamiento a la inversión, el respeto a los derechos de propiedad intelectual, por mencionar los temas más relevantes (Gómez y Padilla, 2005). El Tratado establece los derechos de los inversionistas extranjeros dentro de los países del TLCAN respecto de la adquisición, propiedad y operación de amplias categorías de inversiones comprendidas en la definición del TLCAN, y restringe la capacidad de los gobiernos de legislar y aplicar las normas a los inversionistas y sus inversiones (Bottari y Wallach, 2005) por lo que la relevancia de los derechos de los inversionistas extranjeros ha aumentado de manera considerable en los últimos años.

Gráfica7: Evolución del comercio exterior en México en millones de dólares
(1980-2010)

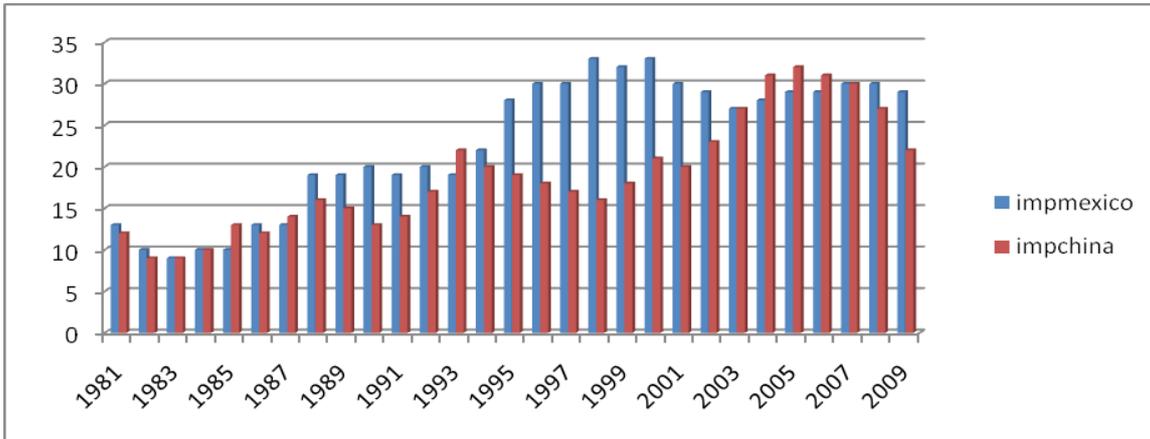


Fuente: Elaboración propia con los datos de IMF. International Statistics 2002. (1980-1993), de INEGI, Banco de México y Federal Reserve bank of St. Louis, EU. (1994-2010).

La evolución del CE de México ha sido de la manera siguiente, de 1980 a 1981, luego de 1990 a 1994 y finalmente de 1998 hasta 2010 el crecimiento de las importaciones ha sido mayor en comparación a las exportaciones. Solamente durante los años 1982 hasta 1989 y de 1995 hasta 1997 de registró un superavit de la balanza comercial. En base a esta gráfica se puede decir que la balanza comercial de México presenta un balanza deficitario durante estos treinta últimos años.

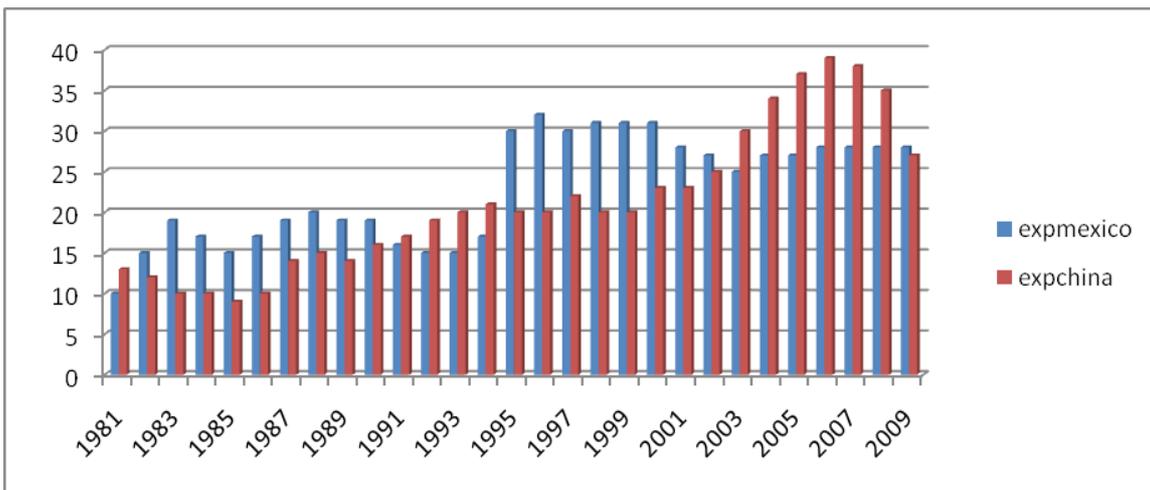
II.1.2) participación del CE en el PIB

Gráfica8: Importaciones de bienes y servicios entre México y China (1981-2009).
Porcentaje del producto interno bruto.



Fuente: Elaboración propia con datos del Banco Mundial.

Gráfica9: Exportaciones de bienes y servicios entre México y China (1981-2009).
Porcentaje del PIB.



Fuente: Elaboración propia con datos del Banco Mundial.

México entre los años 1982 hasta 1990, la participación de sus exportaciones en el crecimiento ha sido mejor que en China con un promedio de 15% del PIB, cuando China apenas alcanzaba los 10% del PIB. Este resultado se explica por la participación

de México al GATT. Y de 1995 hasta 2002 con una participación cada vez creciente alrededor de 30% del PIB, cuando China crecía a 20% de promedio del PIB. Esta situación es el reflejo de la adhesión de dicho país al TLCAN.

De 2003 hasta 2008 China experimentó un crecimiento espectacular de las exportaciones y alcanzó un crecimiento promedio de 35% del PIB, mientras México sumó una caída de las exportaciones con una participación promedio de 25% del PIB. Este crecimiento fulgurante de la RPC se explica por su adhesión a la OMC en 2001. El país supo aprovechar sus relaciones y logró una buena apertura con el exterior.

En cuanto a las importaciones, al principio de los ochenta, México y China presentaban casi una misma participación en el PIB. Des de mediano de los ochenta la tendencia cambió, el crecimiento de las importaciones se aceleró en México, es decir de 1988 hasta 1992 creció a un promedio de 17% del PIB, cuando China presenta un promedio de 12% del PIB. Este incremento de parte de México se podría justificar con la apertura comercial, la liberalización económica después de la crisis de 1982 y el GATT.

México volvió a superar China entre los años 1995 hasta 2002 con un crecimiento promedio de 30% del PIB y China apenas 17% del PIB. La adhesión al TLCAN justifica este crecimiento. Después de estos años México mantuvo hasta el 2009 una participación alta de las importaciones en el PIB con un promedio alrededor de 27%. China también, después de su adhesión a la OMC, la participación de sus importaciones aumentó y alcanzaron un promedio de 28% del PIB.

Origen y Destino de las Importaciones de México

Desde los años noventa hasta 2005 las importaciones han de manera general excediendo a las exportaciones. De manera precisa las exportaciones han crecido en gran medida, y sobre todo durante los periodos de 1982 a 1988, con la entrada al GATT y 1996 a 1998 con una estrategia orientada al exterior (TLCAN).

De 1993 al 2001, las importaciones de América del Norte representaban más del 70% de las importaciones totales, participación que ha ido cayendo hasta 56.2% en 2005. Uno de los factores que ha favorecido ésta situación es la cercanía geográfica.

La participación europea ha ido creciendo con la firma del TLC de México con la Unión Europea en 2000, sin embargo, Asia está teniendo una participación cada vez más importante hasta se piensa que podrá superar la participación de América del norte dentro de los próximos 20 años.

Los primeros diez mercados de importaciones en México para el año 2009 son: Los EE UU con una proporción de 48.03%, seguido de China con 13.64%, UE con 11.82%, Japón con 4.78%, Corea con 4.66%, Alemania con 4.11%, Canadá con 3.12%, Taiwán con 1.99%, Brasil con 1.52% y Italia con 1.4%. Sigue siendo América del norte la región que más importa en México, con EE UU como primer país de origen de las importaciones en México.

Origen y Destino de las Exportaciones de México

Una vez más la participación de América del norte es relevante, tanto que llegó a superar el 90% en 2000 y 2001. Haciendo un análisis más detallado, se puede dar cuenta del peso de la participación de los EU.

Además la participación europea supera la de Canadá, igual que la de centro y Sudamérica. Los primeros diez mercados de exportación de México, hasta el año 2009

han sido los Estados Unidos, Canadá, Alemania (1.72%), Colombia (1.45%), Brasil (1.15%), España (1.04%), China (0.85%), Holanda (0.79%), Japón (0.70%), Venezuela (0.53%).²⁴

Tabla3: Destino de las exportaciones de México en millones de dólares (1993- 2009).

Año	Canadá	Estados Unidos (a)	A.L	Europa	Asia	Otros
1993	3.0	82.7	4.4	5.6	2.6	1.8
1994	2.5	84.8	3.7	5.0	2.5	1.4
1995	2.5	83.3	4.8	5.1	2.6	1.7
1996	2.3	83.9	4.8	4.3	2.7	1.9
1997	2.0	85.5	4.8	4.1	2.2	1.6
1998	1.3	87.6	3.9	3.7	1.9	1.5
1999	1.7	88.2	2.8	4.4	1.6	1.4
2000	2.0	88.7	2.6	3.9	1.3	1.5
2001	1.9	88.5	2.9	3.7	1.4	1.5
2002	1.9	88.1	2.9	3.6	2.1	1.4
2003	1.8	87.6	2.9	3.9	2.2	1.6
2004	1.8	87.5	3.3	3.7	2.1	1.6
2005	2.0	85.7	4.0	4.4	2.2	1.6
2006	2.1	84.7	5.6	4.6	2.6	0.5
2007	2.3	82.1	6.8	5.5	2.8	0.5
2008	2.4	80.1	7.8	6.2	2.9	0.6
2009	3.6	80.5	5.7	5.1	2.9	2.2

Fuente: Elaboración propia con datos del INEGI. Secretaría de Economía Subsecretaría de Negociaciones Comerciales Internacionales. (a): El comercio efectuado con Islas Vírgenes (EU) y Puerto Rico se destaca en su respectiva zona geográfica, sin embargo, para efectos de comparabilidad debe ser agregado al comercio realizado con Estados Unidos.

Gracias a la importante red de TLC suscritos por el país, el intercambio de bienes con el exterior ha tenido un crecimiento notable. México tiene una variedad de productos que son:

- Productos agropecuarios: Maíz, trigo, soja, arroz, judías, algodón, café, frutas, tomates, carne de vacuno, avicultura, productos lácteos, manufacturas de madera.
- Minería: plata, cobre, oro, plomo, cinc, estaño

²⁴ Infoestadística. (2009). Año VI, Vol. 4, Grupo Editorial EMKA, S.A. de C.V.

- Industrias : alimentos y bebidas, tabaco, productos químicos, hierro y acero, petróleo, minerales, textiles, ropa, vehículos a motor, bienes duraderos, turismo
Porcentaje de crecimiento industrial: -7.5 %.

Los Principales productos de exportación: \$80 mil millones, Partidas: crudo de petróleo y productos del petróleo, café, plata, motores, vehículos a motor, algodón, equipos electrónicos.

Principales clientes: Estados Unidos 85 %, Japón 1.6 %, Unión Europea 4.6 % \$72 mil millones Partidas: máquinas de corte, productos siderúrgicos, maquinaria agrícola, equipos eléctricos, montaje de automóviles, repuestos, aviones y repuestos.

Principales proveedores: Estados Unidos 69 %, Japón 6 %, Unión Europea 12 %. También México mantiene buenas relaciones comerciales con países Centroamericanos como Costa Rica Guatemala, Honduras y El Salvador²⁵.

Desde la perspectiva de cada país centroamericano, el valor de las exportaciones hacia México y su concentración en los principales 10 productos es como sigue:

Tabla4: Exportación de los 10 principales productos con destino a México.

Fuente: Cifras preliminares. Dirección General de Informática/SIECA

Países	COSTA RICA	EL SALVADOR	GUATEMALA	HONDURAS
Productos	Aceite en bruto, Microestructuras electrónicas, Muebles de plástico, Para siembra, Secadores para el cabello, Pilas cilíndricas secas de 1.5V, aceites de petróleo o de mineral bituminoso...	Papel y cartón recubiertos, placas, laminas, hojas y tiras, de plástico, Machetes, antibióticos, fibras discontinuas de poliéster, bolsitas y cucuruchos...	Látex de caucho natural, Aceite en bruto, Cauchos técnicamente especificados, Aluminio sin alear, Teñidos, tabaco en rama o sin e. Alcohol etílico y aguardiente desnaturalizados	Aceite en bruto, Colofonias y ácidos resínicos, bolsitas y cucuruchos, libros, folletos e impresos similares, Mezclas bituminosas a base de asfalto o de betún naturales... 50

²⁵ Secretaría de Integración Económica Centroamericana (2000) "Las relaciones comerciales México Centroamérica en el marco de los acuerdos de libre comercio".

Por el lado de las importaciones procedentes de México, éstas mostraron una gran diversidad de productos, entre los que destacan: gas propano, vehículos automotores, aceite crudo de petróleo, medicamentos y policloruro de vinilo,...

Las relaciones comerciales entre Centroamérica y México han estado marcadas por una baja importancia relativa en el comercio total de ambas partes, por lo que no figuran de manera preponderante como socios comerciales entre sí.

No obstante, en el largo plazo los flujos de comercio han configurado una tendencia siempre creciente particularmente en los años 90, y además la balanza comercial ha sido favorable de manera permanente y creciente a México, ya sea en forma bilateral o como conjunto de los países Centroamericanos.

En buena medida esta relación desfavorable para Centroamérica ha sido producto de la reducida o poca diversificación de su oferta exportable, lo cual se refleja en el hecho que las exportaciones Centroamericanas hacia México y otros mercados están representadas en un elevado porcentaje por unos pocos productos, entre los que destacan los agropecuarios.

Otro factor determinante ha sido la política comercial de México que si bien ha producido una amplia apertura comercial reduciendo los aranceles hasta niveles cercanos a un 10%, también ha implementado medidas de tipo no arancelario que han impedido el acceso efectivo de los productos Centroamericanos al mercado Mexicano. Los Acuerdos de Alcance Parcial de México con los países de la región no alcanzaron sus principales objetivos de reducir el desequilibrio comercial, ya que incluyen varias

medidas restrictivas tales como cuotas, licencias y otras administrativas que son adoptadas de manera unilateral por el país que otorga el trato no recíproco.

A manera de conclusión, en un entorno altamente globalizado, en el que los conocimientos y la creación de competencias son cada vez más importantes, el no considerar explícitamente los aspectos sectoriales, empresariales y culturales que permitan generar endógenamente conocimientos y competencias, pueden ampliar la brecha existente entre los países desarrollados y los llamados países emergentes. La finalidad central del TLCAN fue liberalizar el comercio y la inversión entre los tres socios norteamericanos (Estados Unidos, Canadá y México). Esta meta se ha logrado.

En efecto, los flujos comerciales tuvieron un incremento impresionante. De 1985 a 2005 las importaciones y las exportaciones de México a Estados Unidos crecieron de manera casi paralela; las importaciones de México se incrementaron a una tasa anual promedio de 12.31%, mientras que las exportaciones de México a Estados Unidos lo hicieron a una tasa de 11.92%.²⁶ Entre 1994 y 2008 el comercio aumentó a una tasa de 8.14%, cifra que supera a la tasa de 6.4% de promedio anual del comercio mundial. Entre 1993 y octubre de 2008, el comercio creció 14.2%. Entre México y Estados Unidos el incremento del comercio fue acelerado a una tasa anual de 10% y se cuadruplicó entre 1993 y 2008 de 85.2 mil millones a 334 mil millones de dólares. En 2009, el comercio total tuvo una fuerte caída, para octubre de 2009 sumó 614 mil millones de dólares, cifra considerablemente baja comparado a los 907 de mil millones de dólares de 2008.

II.2 Participación del CE en la economía china

Las profundas reformas institucionales, propiciadas por el sector político dominante e implementado gradualmente en los campos de la economía, la sociedad y la cultura, han creado las condiciones para un crecimiento económico sin precedente, en un contexto de apertura externa, que implica la aceptación de las reglas del juego del sistema capitalista. La estrategia china de inserción económica internacional de los últimos

²⁶ Hernández, H. R. (2005) "El comercio exterior de China y su relación con México .Una perspectiva histórica" México y la cuenta del Pacífico vol. 8, núm. 26, Universidad de Guadalajara.

años, indudablemente, ha sido determinante en la reconfiguración de los procesos económicos asiáticos y en la consolidación de la modernización económica de dicho país. En este segundo apartado, presentaremos la reforma del régimen de comercio exterior chino, su relación con el PIB. Luego, los diferentes mercados de importaciones y exportaciones. Finalmente, presentaremos los diferentes productos relacionados con la cuenta corriente, el origen y el destino de este comercio.

II.2.1) Reforma del régimen de Comercio Internacional

A partir de 1981, con el incentivo de los éxitos y las experiencias de la reforma rural, el gobierno chino empieza a practicar una reforma económica más amplia y profunda: la reforma industrial y apertura comercial. La política se ha concentrado en la expansión de la autonomía de la administración, en las zonas económicas especiales y las ciudades abiertas de litoral.

La reforma del régimen comercial chino abarcó cuatro grandes aspectos:

- El incremento del tipo y número de empresas elegibles para comerciar determinados productos.
- El desarrollo de los instrumentos de la política comercial que estuvieron ausentes o no tuvieron importancia en el sistema de planeación tales como los aranceles y las cuotas.
- La reducción y la eliminación de la distorsión en el tipo de cambio.
- La reforma de precios para que estos jugaran un papel de guía en la asignación de recursos.

Una característica central de estas reformas fue la descentralización de los derechos de comercio exterior y ya no el manejo por parte de las centralmente controladas empresas de comercio exterior (CCE). Esta descentralización se logró mediante la combinación de una lista negativa para las mercancías y una lista positiva para las empresas

comercializadoras. La lista negativa era usada para reservar determinadas mercancías a empresas específicas. Se requería que las empresas que desearan comerciar otros productos estuvieran en una lista positiva de empresas con derechos de comerciar estos bienes particulares. El resultado de estas reformas fue el incremento gradual tanto del número de empresas comercializadoras como del tipo de empresas elegibles para conseguir los derechos de comercialización.

Las CCE podían ser controladas ya sea por el gobierno central, por los gobiernos provinciales o por los locales. Desde 1984, estas empresas comercializadoras han sido legalmente entidades económicas independientes. Como parte de su estrategia de reforma global, la reforma comercial china ha sido un proceso gradual. La primera etapa consistió en la sustitución de la planificación centralizada del comercio exterior por medidas tales como el establecimiento de cuotas, aranceles y licencias. Por un periodo, la planeación del comercio coexistió con controles cambiarios y medidas fronterizas. Sin embargo, desde finales de los ochenta han prevalecido estas últimas.

Mientras los aranceles permanecieron altos, se utilizaron incentivos fiscales tales como la devolución de impuestos así como exenciones con el fin de fomentar la producción de bienes exportables. Actualmente, más de la mitad de las importaciones chinas entran libres de impuestos al país y los impuestos efectivos representan cerca del 3% del valor de las importaciones.²⁷

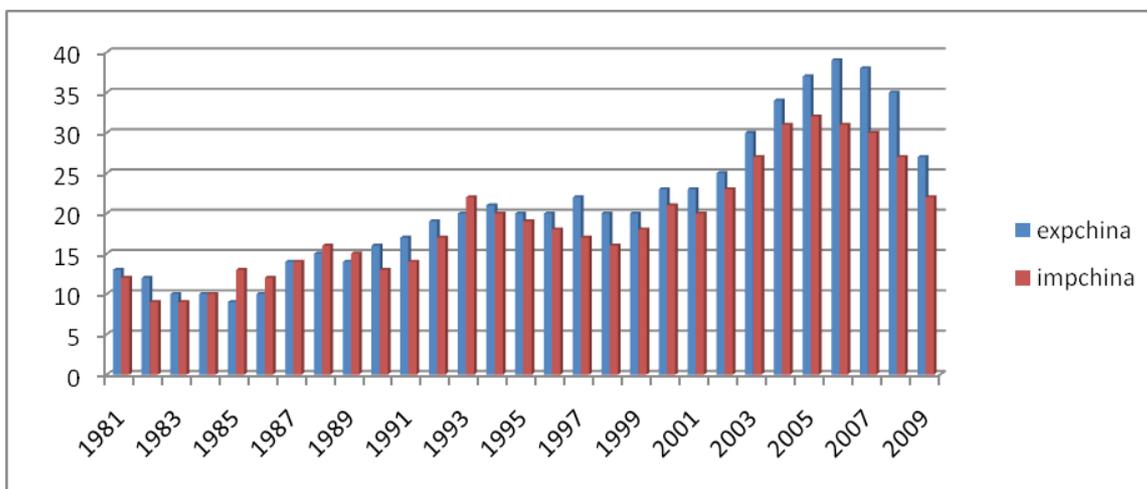
Adicionalmente a la apertura, un componente igualmente importante de las reformas fue la descentralización de las actividades comerciales y el incremento de los incentivos proporcionados a las empresas involucradas en el comercio internacional.

El número de empresas reconocidas para conducir el comercio exterior se incrementó desde una docena de empresas de propiedad estatal a finales de los setenta a decenas de miles en la actualidad, muchas de las cuales no son de propiedad estatal. La producción

²⁷ Yongzheng Yang. (2003). "China's Integración into the World Economy: Implications for Developing Countries", IMF Working Paper, WP/03/245, Washington, P.4.

de exportación se ha expandido desde las empresas de propiedad estatal a virtualmente cualquiera que pueda ofrecer bienes en demanda o subcontratar con aquellas que comercian directamente.

Gráfica10: Evolución del comercio exterior de China porcentaje del PIB (1981-2009).



Fuente: Elaboración propia con datos del Banco Mundial.

Desde fines de la década de los noventa, el CE ha representado más del 40% del PIB, haciéndola una relativamente gran economía abierta. El crecimiento sin precedentes del CE de China se manifiesta en su relación con el PIB, la cual pasó de 3 por ciento en 1980 a 36 por ciento en 1997 y alrededor de 40 ciento en 2006. En 2003 el comercio exterior de China (794,800 millones de dólares), fue el tercero a nivel mundial, por arriba de Japón y superado solamente por Estados Unidos y Alemania. El PIB de China en 2010 se estima, a precios corrientes, mayor de 5 trillones de dólares y es la segunda economía del mundo por dicha dimensión, desplazando a Japón de ese lugar. También China en este mismo año supera a los Estados Unidos como potencia exportadora, habiendo quebrado el techo del trillón de dólares de exportaciones, adelantándose también a Alemania en este aspecto central del desarrollo.

China ha firmado acuerdos comerciales de distintos alcances con ASEAN (2002), las Regiones Administrativas Especiales de Hong Kong (2002) y Macao (2003), Tailandia (2003), Chile (2006), Paquistán (2006), Nueva Zelanda (2008), Perú (2008) y Singapur (2008). Actualmente tiene abiertas negociaciones de acuerdos comerciales con

Australia, la Unión Aduanera de África del Sur (SACU); el Consejo de Cooperación del Golfo (GCC), Islandia, Noruega y Costa Rica. Además, China ofrece aranceles preferenciales bilaterales a algunas mercancías provenientes de cerca de cuarenta países menos adelantados.²⁸

II.2.2) Origen y Destino de las Exportaciones e Importaciones

En este apartado se presentan los resultados de las exportaciones e importaciones de China. Primero, se presentan dos tablas, una de principales países destino de las exportaciones (2003) y el otro, los diez primeros mercados de exportaciones (2008). Las Exportaciones se presentan de la siguiente manera:

Tabla 5: Principales países destino de las exportaciones chinas (MD, 2003).

Posición	País	Monto	Crecimiento anual%	Posición	País	Monto	Crecimiento anual%
1	EEUU	83,434	31.8	6	países bajos	11,884	44.7
2	Hong Kong	67,438	27.2	7	reino unido	9,571	30.2
3	Japón	53,253	22.1	8	Taiwán	7,921	34.2
4	corea del sur	17,632	26.5	9	Singapur	7,789	23.4
5	Alemania	1,552	53.8	10	Francia	6,437	76.0

Fuente: ANIERM con datos de US- China Business Council.

Tabla6: Primeros diez mercados de exportación de china, 2008.

Ranking	Países	Total millones de USD	Tasa de Crecimiento anual (%)		Participación en el total (%)	5	Japón	961.2	16.2	8.0	-0.4
	Valor total	12,023.3	21.9	100.0	0.0	6	Corea del Sur	637.3	41.4	5.3	0.7
1	Unión	2,466.9	24.5	20.5	0.4	7	India	269.3	39.8	2.2	0.3

²⁸ República Popular de China (2011) informe sobre la actualidad económico- comercial de China de la economía

	Europea										
2	Estados Unidos	2,127.6	11.4	17.7	-1.7	8	Rusia	267.8	14.3	2.2	-0.1
3	Hong Kong	1,611.4	8.6	13.4	-1.6	9	Taiwán	223.5	17.5	1.9	-0.1
4	ANSEA	964.0	27.7	8.0	0.4	10	Emiratos Árabes Unidos	195.5	40.2		

* PT= Participación en el total. Notas: Se enlistan de acuerdo con el volumen de exportación.

Fuente: Ministerio de Comercio de la República Popular China;

<http://spanish.mofcom.gov.cn/aarticle/estadistica/imyexport/200902/20090206021764.html>

Por otra parte, las importaciones son como tal:

Tabla7: Principales países proveedores de China (MD, 2003).

Posición	País	Monto	Crecimiento anual%	Posición	País	Monto	Crecimiento anual%
1	Japón	66,646	38.3	6	malasia	12,568	50.8
2	Taiwán	44,327	29	7	Hong kong	10,107	30
3	Corea del sur	38,609	51	8	Singapur	9,410	50.6
4	EEUU	30,284	22.9	9	Rusia	8,935	16.5
5	Alemania	21,803	46.8	10	Tailandia	7,856	57.8

Fuente: ANIERM con datos de US- China Business Council.

Tabla8: Primeros diez mercados de importación de china, 2008.

Ranking	Países	Total millones de USD	Comparación con el año anterior (%)	Proporción (%)	Fluctuación de proporción	5	Taiwán	1,010.2	12.9	10.6	-0.4
	Valor total	9,558.2	27.6	100.0	0.0	6	Estados Unidos	693.8	21.1	7.3	-0.2
1	Japón	1,339.5	18.8	14.0	-0.6	7	Australia	258.5	56.6	2.7	0.3
2	Unión Europea	1,109.6	26.2	11.6	0.2	8	Rusia	196.8	95.9	2.1	-0.1
3	ANSEA	1,083.7	16.4	11.3	0.0	9	Brasil	183.3	77.5	1.9	0.3
4	Corea del Sur	1,037.6	16.9	10.9	-0.4	10	Arabia Saudí	175.6	32.8	1.8	-0.1

Fuente: Ministerio de Comercio de la República Popular China;
<http://spanish.mofcom.gov.cn/aarticle/estadistica/imyexport/200803/20080305429219.html>

La tabla siguiente muestra los diferentes productos de exportaciones e importaciones de China en 2008.

Tabla9: Productos de importación y exportación de china, 2008 (\$100, 000,000 USD)

Categoría	Exportación		Importación	
	Valor	Incremento (%)	Valor	Incremento (%)
I Clasificados (SITCI*)				
Total	12,023.30	21.9	9,863.40	27.6
I. Productos primarios	648.8	32	3,222.80	66.3
0. Productos alimenticios y animales vivos	268.1	10.6	119.8	25.4
1. Bebidas y Tabacos	12.3	13.9	13.8	34.3
2. Materiales crudos no comestibles, excepto combustibles	94.7	30	1,468.10	57.2
3. Combustibles y lubricantes minerales y productos conexos	268.7	64.6	1,530.70	82.2
4. Aceites, grasas y ceras de origen animal y vegetal	4.9	106.2	90.4	54.1
5. Productos químicos y productos conexos	11,374.50	21.4	6,640.60	14.7
6. Artículos manufacturados, clasificados principalmente según el material	686.4	42.2	1,047.90	18.9
7. Maquinaria y equipo de transporte	2,241.00	23.2	926.1	9.1
8. Artículos manufacturados diversos	5,676.30	22.9	3,783.30	13.2
9. Mercancías y operaciones no clasificadas en otro rubro del SITCI	2,757.70	13.3	849.1	21.2

Fuente: Ministerio de Comercio de la República Popular China;
<http://english.mofcom.gov.cn/aarticle/statistic/ie/200901/20090105994229.html>
 2008/III- Al tercer trimestre del año 2008. *SITC: Standard International Trade Classification.

Las exportaciones chinas, de acuerdo con las ventajas comparativas, corresponden principalmente a bienes manufacturados intensivos en manos de obra barata, las cuales son particularmente atractivas en los sectores económicos de menores ingresos, en

especial de los países en desarrollo. De los artículos de exportación china se destacan Maquinaria y equipo eléctrico, Equipo de generación de energía, Confecciones, Juguetes y juegos, Calzado y sus partes, Muebles, Hierro y acero, Combustibles y aceites minerales, Químicos orgánicos e inorgánicos, Equipo médico y óptico.²⁹

A manera de concluir, México viene enfrentando una creciente pérdida de participación de sus productos en el mercado de los EE UU a partir del año 2001 provocada por la nueva política implantada por los EE UU para asegurar sus fronteras de potenciales ataques terroristas, y por la competencia de China a raíz de su adhesión a la OMC y la competencia de otros países con los que los EE UU han firmado acuerdos de libre comercio como son los países centroamericanos. A lo anterior ha venido a sumarse la crisis de la economía estadounidense de 2008 que como se ha reconocido ampliamente, ha sido la más aguda que ha afectado a este país desde la gran depresión. Esta crisis ha significado que la demanda de las exportaciones en el mercado de los EE UU se haya colapsado y que su recuperación está siendo muy lenta.

Sin embargo, la adhesión de China a la OMC es una de las ventajas más importantes de este país en relación con México. Implica la adopción de las medidas de comercio multilateral de acuerdo con los lineamientos de tal organización, principalmente la apertura de su mercado a una mayor competencia, la eliminación de las subvenciones, reducción de aranceles y de las barreras no arancelarias. Lo que tendrá un efecto positivo en la producción y exportación chinas al captar flujos masivos de IE. Sin embargo, como se mencionó, esto se dará de manera gradual, debido a que el gobierno chino tiene que realizar reformas a las leyes, instituciones y empresas para cumplir con las obligaciones derivadas del ingreso a dicha organización.

El comercio de México y China con Estados Unidos (EU), tanto en su volumen como en su estructura, es otro factor preocupante para México. En los últimos veinte años ambos países han incrementado de manera muy significativa su comercio con EU y han

²⁹ ANIERM (2005). “La Relación Comercial entre México y China” US-China Business Council

logrado una relación de intercambio superavitaria. Sin embargo, por una parte la velocidad de la participación de China en el mercado de Estados Unidos ha sido muy superior a la de México y, por la otra, los productos chinos están desplazando a los de origen mexicano que habían logrado penetrar el mercado estadounidense.

CAPÍTULO III. Evolución de la IED en la economía de México y China.

La idea central de este capítulo es mostrar cómo ha evolucionado la IED en ambos países. Tomando el caso de México, se puede enumerar la entrada al GATT, a la OMC y los diferentes cambios sucedidos en la legislación de IED. La estrategia china de inserción económica internacional de los últimos años, indudablemente, ha sido determinante en la reconfiguración de los procesos económicos asiáticos y en la consolidación de la modernización económica de dicho país. De hecho, de las políticas desarrolladas para atraer el capital externo se nota el marco legal, los incentivos y promoción, y las restricciones. Otros aspectos ligados a la entrada de IED serán desarrollados en este capítulo como el origen, los sectores y el destino de los flujos de IED al interior del país. Por fin, se presentarán las relaciones entre la IED y el PIB y la FBKF para determinar la participación de la IED en la economía de ambos países.

III.1 Noción de inversión extranjera directa

El flujo de capitales siempre existe entre las economías del mundo. Una de las formas que adquiere este flujo es el de la IE, que es la adquisición de activos internos por capital foráneo. Generalmente se le asume como inversión complementaria, aunque hay quien puede ver el ingreso de capital foráneo como inversión competitiva que puede estar desplazando a capital nacional.

Asimismo, la IE se divide entre directa y de cartera. La primera se refiere a la compra o asociación con empresas nacionales a fin de inyectarle capital adicional. La segunda se refiere a la compra de valores o acciones ligadas a las empresas. Por su propia naturaleza, la IED es la que puede estar conectada a la mayor posibilidad de generar crecimiento y desarrollo. Ésta se acaba convirtiendo en la existencia de empresas transnacionales y, a partir de la liberalización de la economía, en la proliferación de “maquiladoras”, llamadas así por convertirse fundamentalmente en armadoras de bienes finales a partir de la importación de componentes industriales.

La IED generalmente se asocia a la posibilidad de generar crecimiento económico porque actúa por varias vías. Estas pueden ser:

- Ampliación de la posibilidad de formación de capital, como añadido a la inversión nacional.
- Mayor difusión tecnológica por la posibilidad de generación de externalidades.
- Prácticas administrativas y de mercado de eficacia probada.
- Práctica de mercado de alcance mundial.

III.1.1 Estrategias de Inversión

Se examinan de manera breve tres conjuntos de estrategias de inversión, a fin de dilucidar este punto fundamental y enfatizar en la variedad de caminos que han conducido a una mayor prosperidad:

La Substitución de importaciones

Está basada en la idea de que se pueden estimular la inversión interna y la capacidad tecnológica protegiendo a los productores locales contra las importaciones. Las políticas de industrialización mediante sustitución de importaciones estimularon el crecimiento a través de la creación de mercados nacionales protegidos y, por tanto, rentables para los inversionistas nacionales. Contrario a la sabiduría convencional, el crecimiento impulsado por este modelo no generó rezagos tecnológicos e ineficiencia en toda la

economía. De acuerdo con estimaciones de Collins y Bosworth (1996), el crecimiento promedio de la productividad total de los factores en América Latina y el medio Oriente no sólo fue bastante alto (2,3 y 1,8% respectivamente), sino significativamente superior al de Asia oriental (1,3%). En México, Bolivia, Egipto, Argelia, etc..., este crecimiento superó al de todos los países de Asia oriental salvo Taiwán.

La mala reputación del modelo de industrialización mediante sustitución de importaciones se debe en parte al colapso que sufrieron muchos de sus adherentes en los años ochenta como: el abandono del sistema de tipos de cambio fijos de Bretton Woods, dos grandes crisis del petróleo, diversos ciclos de auge y caída en los mercados de productos básicos, a las que se sumó el choque de las tasas de interés.

En consecuencia, como estrategia de industrialización, destinada a aumentar la inversión interna y acrecentar la productividad, el modelo de sustitución de importaciones parece haber dado buenos resultados en una amplia gama de países, al menos hasta mediados de los años setenta. De hecho, esta política tuvo un desempeño más que respetable como “estrategia de inversión” exitosa.

La industrialización “orientada hacia afuera”

La experiencia de los tigres asiáticos suele presentarse como un caso de crecimiento liderado por las exportaciones, en que la apertura a la economía mundial liberó poderosas fuerzas de diversificación industrial y actualización tecnológica. Sin embargo, la visión convencional pasa por alto el papel activo que desempeñaron los gobiernos de Taiwán y Corea del Sur (y antes de ellos, Japón) para establecer la pauta de la asignación de recursos.

La clave del éxito de estos y otros países de Asia oriental fue una estrategia coherente para aumentar la rentabilidad de la inversión privada a través de una serie de políticas, tales como subsidios crediticios e incentivos tributarios, políticas educacionales,

creación de empresas públicas, estímulo de las exportaciones, acceso libre de impuestos a insumos y bienes de capital, además de una coordinación activa de los planes de inversión por parte del gobierno.

Mientras las políticas comerciales que estimularon las exportaciones formaron parte de este complejo conjunto de incentivos, la meta principal de todos los países fue la inversión y su fomento. Para ello, los gobiernos de Corea y Taiwán recurrieron libremente a estrategias no ortodoxas: protegieron los mercados internos para aumentar las utilidades, otorgaron generosos incentivos a las exportaciones, alentaron a sus empresas a producir por sus propios medios productos que tenían patente extranjera e impusieron requisitos de resultados, como el balance de exportaciones e importaciones y, en los casos en que se permitió el ingreso de empresas extranjeras, se exigió un porcentaje de contenido local. Actualmente, todas estas estrategias están severamente limitadas, en virtud de los acuerdos de la OMC.

La estrategia de dos vías

En China, un conjunto relativamente mínimo de reformas llevadas a cabo hacia fines de los años setenta preparó el camino para los espectaculares resultados económicos que, a partir de entonces, han sido la envidia de todos los países pobres. Al comienzo, las reformas fueron relativamente simples: se flexibilizó el sistema agrícola de explotación comunal y se permitió que los granjeros vendieran en mercados libres el sobrante de su producción, luego de cumplir con las cuotas que debían entregar al Estado. Las reformas posteriores permitieron la creación de empresas a nivel de municipios y pueblos y ampliar la “vía de mercado” a los sectores urbanos e industriales. Para atraer IE se crearon zonas económicas especiales. Lo destacable de estas reformas es que se basaron en la gradualidad, la experimentación y la doble vía, en que coexisten la vía estatal y la vía de mercado.

La gradualidad aplicada en China puede interpretarse de dos maneras: Uno de los enfoques, representado en la obra de Sachs y Woo (2000), resta importancia al particularismo chino sosteniendo que los éxitos de esta economía no se deben a aspectos

especiales de la transición china a una economía de mercado, sino más que nada a la convergencia de las instituciones chinas con aquéllas de economías no socialistas. De acuerdo con este punto de vista, mientras más rápida sea la convergencia, mejores serán los resultados. Para Sachs y Woo (2000), los resultados favorables no obedecen a que el proceso haya sido gradual, sino a que se produjeron en base a ello.

El punto de vista alternativo, que posiblemente haya sido expuesto de manera más acertada por Qian y Roland (1999), es que las singularidades del modelo chino constituyen soluciones a problemas políticos o de información determinados, para los cuales no hay una solución única. De ahí que Lau, Qian y Roland (1997) interpreten el sistema de liberalización de dos vías como una manera de realizar reformas eficientes en el sentido de Pareto: una modificación de la economía planificada que mejore los incentivos en el margen, aumente la eficiencia de la asignación de los recursos, pero al mismo tiempo no empeore la situación de ninguno de los beneficiarios del plan. A juicio de Qian, Roland y Xu (1999), la descentralización al estilo chino permite desarrollar instituciones de coordinación de calidad superior:

Cuando la actividad económica requiere productos que tengan condiciones equiparables, la experimentación a nivel local es una manera más eficaz de procesar y utilizar los conocimientos locales. Qian y sus colaboradores consideran que el modelo chino tiene muchos aspectos favorables porque genera los incentivos adecuados para desarrollar los conocimientos tácitamente necesarios para construir y mantener una economía de mercado y, en consecuencia, no les preocupan demasiado algunas de las ineficiencias económicas que puedan producirse en el curso del proceso.

III.2 Evolución de la IED en México

El flujo de capitales hacia los países en desarrollo aproximadamente corresponde a un 25% del total de la IE. De ese total, aproximadamente el 13% es captado por América latina y dentro de estos países, México está entre los mejores receptores de capital, junto a Brasil, Chile, Colombia y Argentina. No obstante, es sabido que a pesar del

crecimiento del flujo de capital hacia los países en desarrollo, México no ha podido aprovechar mayormente el ingreso de IED pues se encuentra entre los peores desempeños económicos en América Latina. En esta sección, se presentará el marco regulatorio de la ley de IED. Luego se presentará las relaciones entre IED/PIB y IED/FBKF.

III.2-1) El marco regulatorio: Ley de inversión extranjera

Williamson (1990) precisa que una actitud que limite la entrada de la IED se considera una insensatez. Tales inversiones pueden aportar capital necesario, tecnología y experiencia, ya sea produciendo bienes necesarios para el mercado nacional o contribuyendo a nuevas exportaciones. La adquisición de la tecnología y su difusión promueve el crecimiento de la productividad.

Muchos países han adoptado políticas a favor de la atracción de la inversión extranjera. México no se ha quedado atrás en ese proceso, adoptando dos leyes que han afectado de manera profunda toda su economía en general y el sector manufacturero en particular. La primera ley llamada “Ley para Promover la Inversión Mexicana y Regular la Inversión Extranjera” fue publicada el 9 de Marzo de 1973 en el Diario Oficial de la Federación (DOF).

Veinte años después, se reformula esta ley y la llaman ley de inversión extranjera y es publicada en el DOF del 27 de diciembre de 1993. Esta última ha sufrido reformas por decretos publicados en el DOF el 12 de Mayo de 1995, el 17 de Junio de 1995, el 24 de Diciembre de 1996, el 23 de Enero de 1998, el 19 de Enero de 1999, el 4 de Junio de 2001, el 18 de Julio de 2006 y el 20 de Agosto de 2008. El reglamento de la Ley de Inversión Extranjera (LIE) y del Registro Nacional de Inversiones Extranjeras está precisado por las disposiciones de la ley publicada en el DOF el 8 de Septiembre de 1998. De interés público y de observancia general en la República, la ley de 1973 tuvo como objeto promover la inversión mexicana y regular la inversión extranjera para

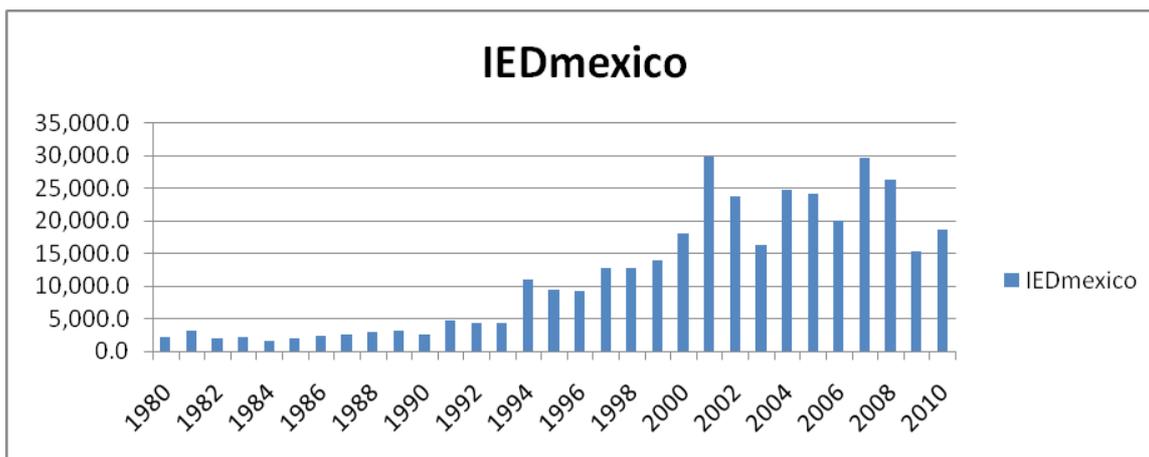
estimular un desarrollo justo y equilibrado y consolidar la independencia económica del país.

Al comparar las dos leyes, se puede decir que su diferencia resulta en el hecho de que la LIE de 1993 elimina las restricciones sectoriales y los requisitos de desempeño, excepto para las actividades reservadas, que contenía la Ley para Promover la Inversión Mexicana y Regular la Inversión Extranjera de 1973. Gómez y Aguilar (2005) mencionan que la ley de 1993 es una ley en línea con el consenso de Washington de desregular y permitir el funcionamiento lo más libre posible de los mercados, y eso ha permitido la entrada al flujo de bienes y servicios y capitales procedentes del exterior.

III.2-2 La participación de la Inversión Extranjera Directa en el Producto Interno Bruto y la Formación Bruta de Capital Fijo.

La política de desarrollo en México, a partir de la apertura económica parece descansar sobre la siguiente premisa: en un contexto de libre mercado, la función primordial del Estado es facilitar la inversión tanto nacional como extranjera, lo que de manera automática repercutirá positivamente en el crecimiento económico. No obstante, si se analiza el comportamiento de la IED en las últimas décadas y su relación con el capital nacional, se observará una paradoja: en tanto que la IED aumenta, la participación en el PIB mundial tiene a disminuir.

Gráfica 11: Inversión Extranjera Directa de México en Millones de Dolares
(1980-2010).



Fuente:Elaboración propia con datos del Banco de México.

La estrategia mexicana hacia el capital extranjero empezó después de un repunte significativo a fines de la década de los 60s y principios de los 80s, durante el periodo conocido como de la estrategia de Sustitución de las Importaciones, las entradas de capitales disminuyeron de manera importante durante la primera mitad de los 80s, años caracterizados por inestabilidad y estancamiento. La situación se revirtió sólo en la segunda mitad de esa década cuando se logró estabilizar la economía debido a la liberalización económica. Se destaca el ingreso de México en el Acuerdo General de Aranceles y Comercio (GATT) en 1986 y sus diferentes tratados con países para explicar la situación descrita anteriormente. Desde mediados de los noventa, México ha sido el principal receptor de IED en América Latina y el Caribe con más de 2 635 millones de dólares que ingresaron en 1987, sólo entre 1996-2000 fue superado por Brasil y en 2009 Chile lo desplazó al tercer lugar.

A partir de 1991, el incremento de los flujos de IED fue aún mayor y su promedio anual alcanzó los 11 367 millones de dólares entre 1991 y 2001. En este último año se alcanzó la cifra histórica de 27 000 millones de dólares. Esta situación se puede explicar por la venta de BBVA Bancomer. Después como se observa en la gráfica, la llegada de IED a México disminuyó significativamente (2002-2005), se explica por diferentes razones.

Se puede enumerar entre otras la fuerte competencia de otras naciones tanto de América latina (Brasil) que del mundo (China), también la inseguridad creciente en el país y la

falta de incentivos para atraer el capital extranjero para no citar estos. En el 2008 la entrada de IED en el país sufrió una fuerte caída debido a la fuerte crisis mundial. En el 2010, el país se está recuperando de este golpe y también de la confianza de los inversores extranjeros (AT.Kearney, 2010).

Relación Inversión Extranjera Directa con el Producto Interno Bruto

Desde la década de los ochenta la participación de los países en desarrollo en los flujos de IED tiene un comportamiento ascendente, aunque los países del Oeste Asiático son los que obtienen la mayor parte de dicha inversión. Si se considera el caso particular de América Latina, se observa que México está bien posicionado en la recepción de IED respecto a las economías más grandes de la región, compitiendo solo con Brasil y por encima de Argentina y Chile.³⁰

Sin embargo, el crecimiento de estos flujos de inversión no se refleja en la participación del país en el PIB mundial, se observa una declinación constante, aun en relación con otros países de América latina.

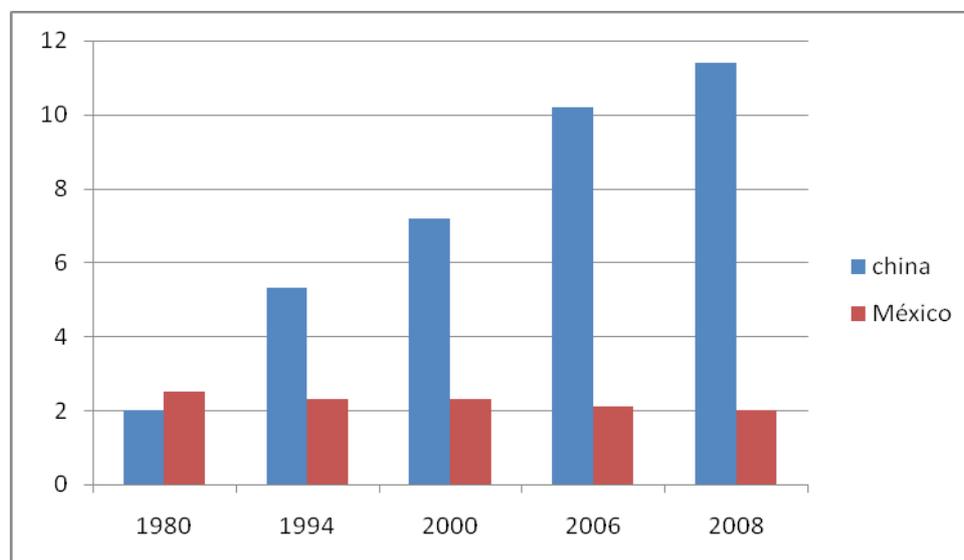
Se destacan dos elementos importantes en la tabla abajo:

- Hasta 2008, EUA mantenía una participación en el PIB mundial de más de 20%
- China e India son las economías en desarrollo que muestran la dinámica de crecimiento más espectacular al pasar de 2% en 1980 a 14% en 2007 en el caso de China, y de 2 a 4% en el caso de la India. México por su parte, no solo no logra aumentar su participación sino que declina al pasar de 2.5% en 1980 a 2% en 2007. Si en el mismo periodo, la IED aumenta de dos mil millones de dólares a cerca de 25 mil millones de dólares por año (en el mundo), es evidente que este tipo de inversión no ha contribuido a mejorar la posición de México en la economía global. El problema no es por tanto el monto de la inversión sino el tipo de inversión que se realiza.

³⁰ Pozas, M. A. (2009). "innovación y desarrollo Tecnológico Endógeno: factores decisivos en la captura de la rentas económicas globales" Colegio de México, México D.F. Vol 11, N°9, Pp 75-97. mapozas@colmex.mx.

Es posible atribuir el crecimiento de la IED en el PIB de China y los países del Oeste Asiático a los altos porcentajes de inversión en I +D (Investigación y Desarrollo) en el sector productivo y en el tipo de inversión que llega a esos países en busca no exclusivamente de mano de obra barata, sino también de conocimiento y avance tecnológico.

Gráfica12: Porcentaje de participación en el Producto Interno Bruto mundial de la Inversión Extranjera Directa de México y China 1980-2008.

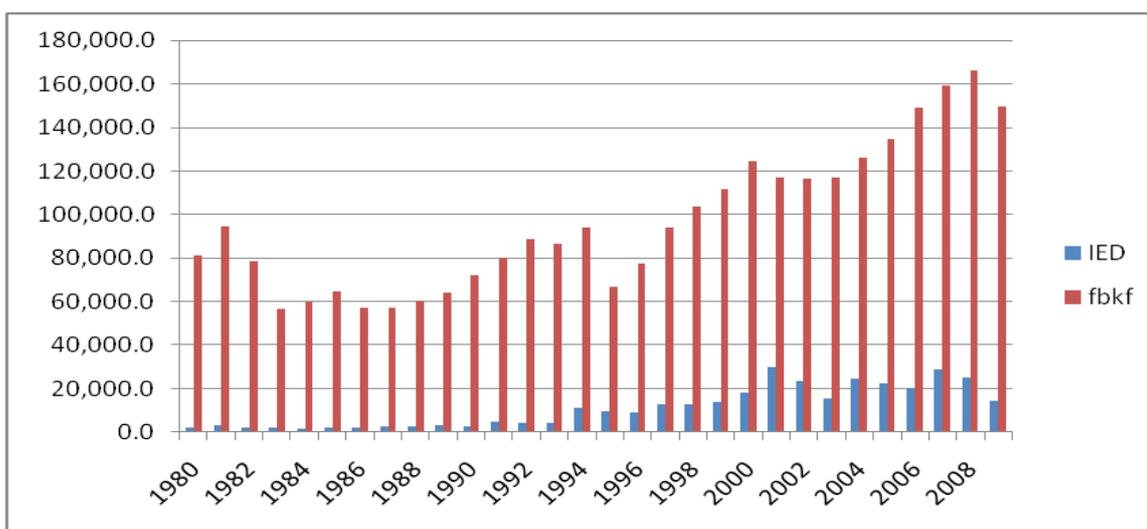


Fuente. IMF, 2008. World economics Outlook database. Washington, D.C.: IMF.

Algo semejante ocurre cuando se compara la IED contra la FBKF (tabla15). Parece alcanzar su máximo en 2001 y comienza a caer desde un 20% en 2002 hasta un 10%

en 2010, lo cual simplemente nos habla de una menor importancia de la IED con relación a la FBKF. Esto dentro de un contexto en donde, de cualquier forma, la formación de capital ha tenido un lento avance en la presente década.³¹

Gráfica13: participación Inversión Extranjera Directa en la Formación Bruta de Capital Fijo de México en millones de dólares (1980-2009).



Fuente: Elaboración propia con datos del Centro de Estudios de las Finanzas Públicas de la Cámara de Diputados, con base en datos del Banco de México.

Indudablemente, la IED en México ha jugado un papel central en el proceso de creación de nueva planta productiva, a través de la captación de flujos de IED provenientes de otras regiones del mundo, particularmente de Norteamérica. Sin embargo, las políticas

³¹ Mendoza, R. Ramiro, j. (2010). "La inversión extranjera directa y el crecimiento económico en México" Departamento de económico, la pertinencia de la integración económica en la primera década del siglo XXI, UAM-Azcapotzalco, México. delarosa@correo.azc.uam.mx.

implementadas para atraer IED no han avanzado en los planos meso y microeconómicos, y en esa medida han dejado sueltos aspectos importantes del desarrollo económico, que permitirían crear condiciones para lograr la competitividad sistémica de la economía mexicana³². De hecho, al ser cuestionado por los investigadores del Colef y la UNAM sobre el impacto que la IED tiene en el crecimiento económico de México, Ramón Padilla, oficial de asuntos económicos de la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL) precisó que el monto de capitales extranjeros representa alrededor de 2% del PIB, lo que definitivamente no es un motor significativo del crecimiento, sobre todo cuando en Chile la IE supera 10% y en países caribeños llega hasta 25%. También, añadió que la IED se debe de ver como un complemento y no como un sustituto. A pesar de que por sí misma no genera beneficios, la IED no ha sido vista en México como un mero complemento para el crecimiento económico.

III.2-3 Origen, Sectores y Destino de la IED

El origen de la IED, es la base de las empresas norteamericanas. Estados Unidos principalmente es el primer inversionista en el mercado mexicano desde 1994 hasta 2009 (tabla16). Aunque se inicia una tendencia claramente declinante hacia 2001, cuando desciende la actividad económica de dicho país, debido a que la IED se liga directamente al ingreso generado en EUA, pero además hay una mayor competencia de las economías asiáticas y especialmente de la economía china.

Tabla10: Origen de la Inversión Extranjera Directa en México (1994-2009).

³² Dussel, P. E. (2007). "La Inversión Extranjera Directa en México. desempeño y potencial: Una perspectiva macro, meso, micro y territorial." FE-UNAM, siglo XXI, SE, México.

Inversión extranjera directa													
Por país de origen													
Unidad de Medida: Millones de dólares.													
Periodo	Total a/	Estados Unidos	Reino Unido	Alemania	Japón	Suiza	Francia	España	Suecia	Canadá	Holanda	Italia	Otros
1994	10646,9	4966,5	593,4	307,5	631,3	53,8	90,5	145,7	9,3	740,7	757,6	2,5	2348,1
1995	8374,6	5514,8	223,9	548,6	155,8	200,2	125,9	49,9	61,1	170,5	744,7	10,6	568,6
1996	7847,9	5281,1	82,2	201,4	143,9	83	124	78,2	96,6	542,4	493,3	18,5	703,3
1997	12145,6	7420,3	1836,7	484,6	353,1	26,7	59,8	328,6	7,2	240,5	369,7	29,4	989
1998	8373,5	5467	180,8	137,8	100	53	127,8	344,7	59,7	215	1071,2	17,4	599,1
1999	13869,2	7497,5	-187,5	774,3	1247,4	125,4	168,1	1042,2	690,5	690,5	1086,2	35,5	699,1
2000	18097,9	12988,8	282,7	347,8	442,8	147,5	-2453,4	2116,5	-279,4	670,3	2696,8	36,5	1101
2001	29759,3	21354,4	138,1	-108,2	182,4	-176,3	440,8	2893,5	-123,8	1030,7	2653,9	18	1455,8
2002	23631	13065,4	1261,2	598,8	168,6	461,8	146,6	4959,9	-38,4	233,2	1607,1	38,2	1128,6
2003	16590,5	9260,9	1072,2	464,9	128,6	286,9	532,7	2894,5	-41	303,4	738,1	9,6	939,7
2004	23815,6	8674,4	292,3	404,7	391,2	1156,8	229,1	7860,1	188,7	596,6	3341,3	167,8	512,6
2005	22344,7	11834	1330,5	334,5	166	321,3	366,6	1209,6	378,3	443,7	2483,9	33,2	3443,1
2006	19779,4	12684,2	1263,3	243,8	-1424,1	579,8	120,9	1629,5	23,2	541,2	2782,5	20,6	1314,5
2007	27310,8	11594,2	591,5	547,4	395,6	590,7	200,4	5302,5	24,6	367,3	4382,7	47,9	3266
2008	23170,2	9490,5	1043,5	376,5	180,8	352,8	123,6	4404,3	74,6	2762,4	1456,3	101,2	2803,7
2009	11417,5	5810,5	427,7	-176,3	179,3	35,2	156,3	630,3	4,5	1034	1461,3	15	1839,7
Acumulac	277174,6	152905	10433	5488	3442,7	4298,6	559,7	35890	1136	10582	28127	601,9	23712

Fuente: Elaboración propia con datos de INEGI.

Al observar el ingreso de IED por sectores, encontramos que se ha diversificado la repartición de capitales: En la primera mitad de la década de los noventa, la IED se concentraba principalmente en la industria manufacturera 50 % (tabla 3) y para los servicios financieros se envía el 30 % de la IED, mientras que en el sector agropecuario hay una desinversión neta, estos es que el retiro de ciertos capitales no se compensa con las nuevas inversiones³³.

Tabla 11: Sectores de la Inversión Extranjera Directa en México millones de dólares (1994 - 2004).

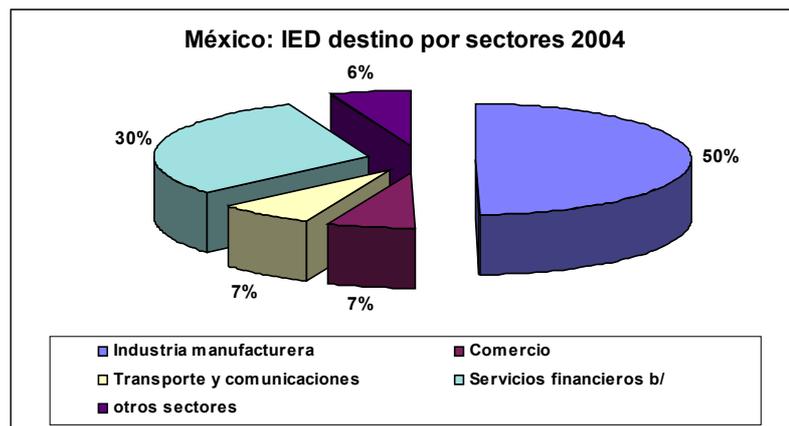
PERIODO	Total a/	Agropecuario	Minería y extracción	Industria manufacturera	Electricidad y agua	Construcción	Comercio	Transporte y comunicaciones	Servicios financieros b/	Servicios comunales c/
1994	10,662	11	98	6,208	15	260	1,251	719	942	1,159
1995	8,348	11	79	4,858	2	32	1,012	876	1,066	412
1996	7,837	33	84	4,815	1	26	747	428	1,216	489
1997	12,081	10	130	7,288	5	110	1,839	682	1,104	914
1998 p/	8,366	29	49	5,159	25	136	1,018	437	729	784
1999	13,414	83	128	9,016	150	111	1,384	231	761	1,551
2000	17,078	92	164	9,565	134	172	2,387	-2,160	4,770	1,954

³³ CILAS MEXICO (2005), "La Inversión Extranjera Directa en los países emergentes, una revisión para México." www.observatoriosocial.org.br/portal/images/.../ied_cilas-mex.doc

2001	27,687	50	22	6,210	324	96	2,219	2,771	14,406	1,589
2002	15,477	-1	227	6,623	387	232	1,618	809	4,495	1,088
2003	12,279	-4	79	5,351	322	67	1,201	1,670	2,043	1,550
2004	17,377	-46	131	8,653	198	116	1,164	1,242	5,257	662

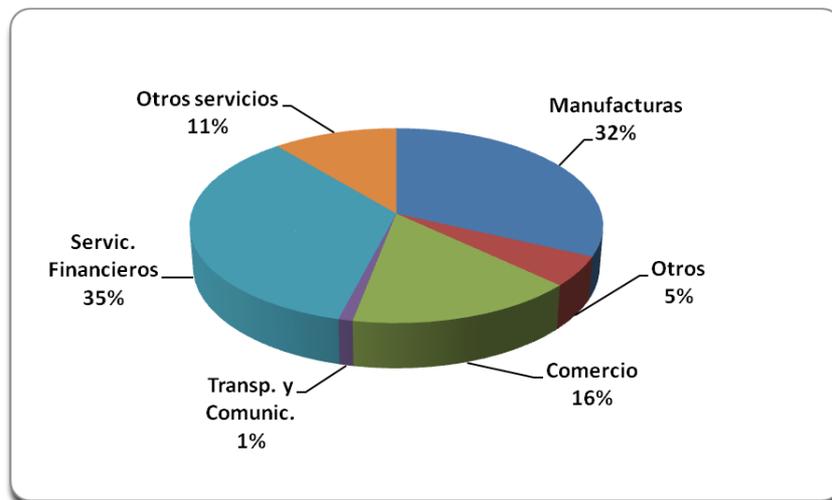
Fuente: Secretaría de Economía. Dirección General de Inversión Extranjera.

Gráfica14: Destino Inversión Extranjera Directa por sectores en México (1994-2004).



Fuente: Secretaría de Economía. Dirección General de Inversión Extranjera.

Gráfica15: Inversión Extranjera Directa por Sector Económico 2009

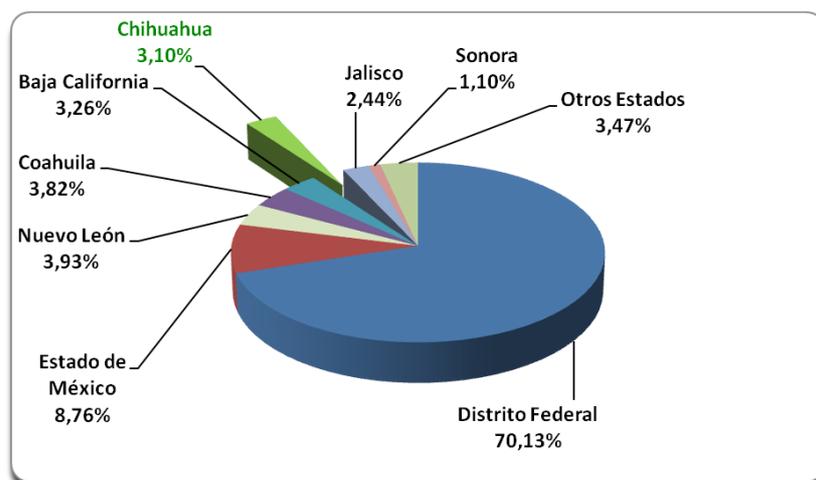


Fuente: Secretaría de Economía.

Actualmente, la inversión ha crecido en otros sectores (tabla7). Específicamente, la IED en 1994 representaba 50% del sector manufacturero, esto descendió a un 32% en 2009 como

consecuencias de la fuerte crisis de los Estados Unidos. Al mismo tiempo que crecía la IED en servicios financieros, fundamentalmente bancos comerciales y aseguradoras, al incrementarse de 30% a 35%, el comercio de 7% a 16% y otros servicios de 6% a 11% en 2009.

Gráfica16: Principales Entidades Destino de la Inversión Extranjera Directa 2009.



Fuente: Secretaría de Economía. Cifras en millones de dólares.

Con relación al destino de la IED en México, el Distrito Federal es la entidad que más recibe IED con 70.13%.

No cabe duda que la IED ha crecido de manera considerable en todo el orbe, incluyendo a México, sin embargo, el crecimiento económico del país ha sido bajo. A pesar de esto el gobierno debe seguir buscando nuevos mecanismos para atraer más IED, también tendrá que atender los asuntos relacionados con la educación, para que de esta forma el país cuente con mayor trabajo calificado y esto redunde en un mayor crecimiento de la economía que funja como palanca del progreso del país.

De hecho Los estudios del Grupo de Trabajo sobre Desarrollo y medio Ambiente en las Américas también documentaron y analizaron la experiencia de la IED en sectores y países específicos en Brasil, Argentina y México (los tres países que recibieron la mayor parte de la IED en la región), se encontró que:

Las firmas extranjeras tienen niveles de productividad y salarios más altos y comercian más que las firmas nacionales. Sin embargo, los encadenamientos con las firmas nacionales y con la economía local son débiles, especialmente en México si bien las firmas extranjeras han importado nuevas tecnologías generadas en su casa matriz, no contribuyeron a aumentar los niveles de investigación y el desarrollo en las economías locales.³⁴

III.3- El ingreso de la IED en China

El incremento de las inversiones fue consecuencia natural de la estrategia china de inserción económica internacional de los últimos años y de oportunidades históricas como la Crisis del Sudeste Asiático. La debacle financiera desatada a fines de los años 90 en las economías asiáticas más pujantes de la región, constituyó un factor clave para el cambio de la estrategia regional del gigante asiático, el cual supo aprovechar eficazmente dicha coyuntura para fomentar el interés de inversores extranjeros en su mercado.

El nuevo rol asumido, evidenciado en el aporte de fondos para la reconstrucción de las economías del Sudeste (cooperación financiera) - a fines de ayudar al proceso de estabilización e impedir cualquier posible resurgimiento de situaciones de crisis-, actuó como un catalizador del protagonismo al que su economía venía exponiéndose.

Sumado a esto, la desaceleración de la economía japonesa y las progresivas reformas económicas impulsadas por el Gobierno Chino que concluyeron en la entrada a la OMC, ayudaron a que China comience a ser vista como un mercado ideal para nuevas inversiones.

³⁴ Grupo de Trabajo sobre Desarrollo y medio Ambiente en las Américas (2009). "Inversión Extranjera Directa y desarrollo Sustentable: lecciones desde las Américas" Editado por: Kevin P. Gallagher, Roberto Porzecanski y Andrés

La adhesión de China a la OMC, realizada en 2001, luego de un difícil proceso que le llevó 15 años de rígidas y largas negociaciones (Clifford y Panitchpakdi, 2002), cuando desplaza a América Latina en cuanto a la captación de IED. Su adhesión al organismo rector del comercio mundial le permitió consolidar las bases de un proyecto de internacionalización iniciado en 1978, que consolidó un modelo de desarrollo económico con orientación externa que la convirtió en una potencia económica mundial (OECD 2002).

La lógica china es básica: la instauración de una política de reinserción en la economía internacional a través de un proceso gradual, que involucra a las corporaciones transnacionales (CTN) y hace coincidir los flujos comerciales y de servicios con los de IED. Esta estrategia enfrentó grandes obstáculos entre 1986 y 1999 y se vio facilitada luego de las postulaciones de China ante el organismo por parte de EEUU y la Unión Europea, en 1999 y 2000.

Después de 2001, China ha reafirmado su lugar de nuevo motor de la economía mundial a partir de las elevadas tasas de crecimiento del Producto Interno Bruto (PIB), comercio internacional, captación de IED y desarrollo infraestructural (OECD 2005). En 2005 se convirtió en la quinta economía del mundo, y en la tercera potencia exportadora.

Para los principales países de América Latina y el Caribe, esta situación coincidió con su desplazamiento de los mercados internacionales más importantes, como el caso de México en EEUU. China cuenta con una sólida estrategia que fortalece su modelo de desarrollo.

Aunque obviamente no todo es éxito, los grandes logros sociales y de reducción de la desigualdad acompañan los avances económicos (Kuijs y Wang, 2005). Este círculo virtuoso de crecimiento, comercio externo e inversión (Lin y Li, 2002) no generaría estos resultados si no existiera una estrategia global, que le ha permitido a China incursionar en los mercados internacionales no solo de maquiladoras y materias primas, sino, más recientemente, de sectores industriales de alta tecnología y, aún más, de nuevas tecnologías.

Aunque la estrategia de atraer IED ha sido determinante para el éxito, solo empezó a dar resultados a principios de la década de 1990. Antes de esa fecha, la IED captada por China no superaba unos cuantos miles dólares. Hoy, en cambio, registra un acumulado de alrededor de 600.000 millones de dólares, con un promedio de 50.000 millones de dólares en los últimos 10 años. Con estas cifras, China se ha convertido en el principal receptor de IED del mundo, en lo que se refiere a los países en desarrollo. Esta nueva realidad ha generado un debate en torno de la «amenaza china» para el mundo en desarrollo, considerando que muchas de las estrategias de crecimiento en América Latina y el Caribe necesitan el flujo de financiamiento vía IED, e incluso inversión de portafolio. En esta región, esta discusión empalma con la forma en que cada país se relaciona con China en términos económicos y políticos, así como con sus posiciones en los foros internacionales.

III.3-1 Cambios en la legislación de la IED de China

La legislación de la IED en el caso de China, un hecho que los cambios en la estructura de poder a finales de los años setenta, así como las políticas implementadas por los dirigentes desde una perspectiva más abierta y moderna, fueron determinantes para fijar el rumbo del desarrollo del país y para diseñar una nueva relación sustentada con el exterior. Concretamente, la perspectiva de participar en el sistema internacional aceptando los principios, reglas y procedimientos de los regímenes internacionales de carácter financiero y comercial, creó las condiciones para el inicio de los procesos de apertura, liberalización y privatización, necesarios para insertar al país en la economía mundial capitalista. En este marco, a instancias del sector político que propiciaba el cambio, la prohibición que existía sobre la IED fue levantada en 1972, lo que abrió las puertas para un reacercamiento entre China y algunas de las economías más desarrolladas.

Sin embargo, una serie de severas restricciones continuaron vigentes como la de prohibir el financiamiento externo a proyectos de IE, con lo cual la IED se mantuvo en niveles muy pequeños hasta que las políticas cambiaron drásticamente en 1979. A partir de entonces, China ha venido creando las bases jurídicas necesarias para promover la

IE, entre ellas sobresale la Ley de Inversiones Conjuntas, que establece un esquema básico para que las empresas extranjeras puedan invertir. Asimismo, se relajaron las restricciones sobre deuda externa y se redujeron los controles al comercio exterior; mientras que a los gobiernos provinciales y locales se les otorgó una considerable libertad para la regulación de las inversiones conjuntas que se establecieran en sus respectivas jurisdicciones.

La política desarrollada por China para atraer capital externo, se puede dividir en tres grandes apartados: el marco legal, los incentivos y promoción, y las restricciones.

A partir de 1978, la República Popular China tomó una actitud activa ante la economía mundial, buscando pasar con ella de una economía socialista subdesarrollada a una moderna economía socialista.

Para ello, creó y/o modificó la normatividad y adoptó una política de puertas abiertas. Con esta política de puertas abiertas a la IED, pretendió aprender de las lecciones de las experiencias de otros países y expandir los cambios económicos, tecnológicos y la cooperación con el resto del mundo. Con ello, abandonaba el rechazo doctrinario hacia el capital externo que se había mantenido por décadas. Anunció que la IED sería permitida, para lo que se creó la Ley de Fusiones de Empresas publicada en 1979, junto a su regreso al FMI y al BM (Banco Mundial) en 1980.

Las formas de establecerse en China se pueden definir básicamente en tres: *WFOE* (empresa de capital extranjero en su totalidad), *Joint Venture (JV)* y *Oficina de Representación*.

WFOE (Wholly Foreign Owned Enterprises): Son empresas que operan como sociedades similares a las sociedades de responsabilidad limitada. El requisito fundamental es que el capital aportado tenga una procedencia extranjera del 100%. El desembolso puede ser en forma de efectivo, activos e incluso activos intangibles. No obstante este tipo de sociedades se hallan restringidas respecto a determinadas áreas enumeradas en una Guía-Catálogo establecida a tal fin.

Joint Venture (JV empresa mixta) es la fórmula de inversión más adecuada para ciertos sectores, como por ejemplo la banca, que se encuentren vetados por la legislación china, o estén pendientes de un proceso de liberalización.

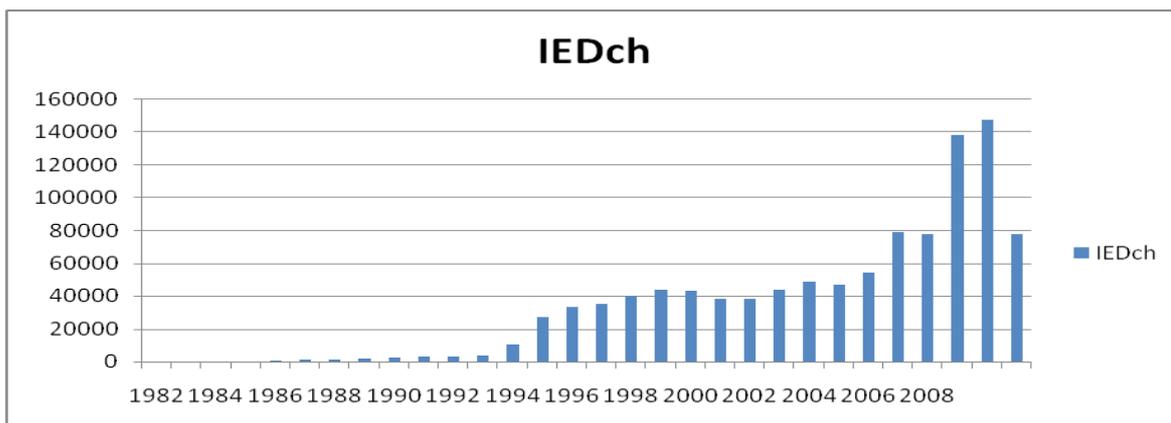
Las Oficinas de representación de acuerdo con la legislación china, tienen una actividad limitada, no pudiendo facturar, ni generar beneficios de forma directa. Es la forma más utilizada por aquellas entidades que desean operar en el mercado chino a medio o largo plazo y no deseen una inversión directa, al menos en una primera fase. Cuenta con las ventajas de la rapidez en cuanto a su proceso de constitución y que sus costes y riesgos son más reducidos que con respecto a las fórmulas anteriores.

Dentro de la adopción de la política de “puertas abiertas” el Estado se esforzó para atraer IED, de la cual esperaba, como ya se dijo, se convirtiera en una fuente de transferencia de tecnología y que ayudaría a apuntalar la política de promoción de exportaciones³⁵, de acuerdo con lo establecido en las Leyes y Regulaciones emitidas para tal efecto. Esta promoción incluyó principalmente la apertura de algunas zonas y regiones costeras (zonas económicas especiales ZEE) a los inversionistas extranjeros, proveyendo una serie de políticas preferenciales y medidas sobre impuestos y beneficios.

Así entonces, el Estado chino puede restringir el comercio por razones de seguridad nacional, escasez, interés público o moral, problemas sanitarios; así como imponer cuotas o contingentes arancelarios. Pero, al mismo tiempo, las empresas extranjeras gozan de una mayor libertad a la hora de importar, exportar, distribuir y comercializar sus productos.

Gráfica17: Inversión Extranjera Directa en millones de dólares (1982-2009) en China.

³⁵ De acuerdo con **Gang (1994)**, el Artículo 4 de la Ley de 1979 sobre Fusiones, establecía la obligación de las empresas extranjeras para beneficiar el intercambio externo de China, a través del incremento de las exportaciones



Fuente: elaboración propia con datos del banco mundial.

Hacia 1980 China restringía las IE a operaciones orientadas a la exportación y requería la formación de JV con firmas chinas. La IED creció rápidamente durante los '80. Desde 1990 se permitió a inversores extranjeros fabricar y vender una amplia gama de productos en el mercado local, autorizando el establecimiento de empresas totalmente extranjeras convirtiéndose ésta en la forma preferida de IED. China entre 1990-1997 captó el 9% de la IED mundial, reduciéndose su participación a 5.5% entre 1998 y el 2005. Este país es el principal receptor entre los países en desarrollo.³⁶ Después de 2005, su participación sigue siendo mayor como lo confirma el índice de confianza de la IED (AT.Kearney, 2010). China es el país que más IED recibe y que más confianza inspira a los inversores extranjeros.

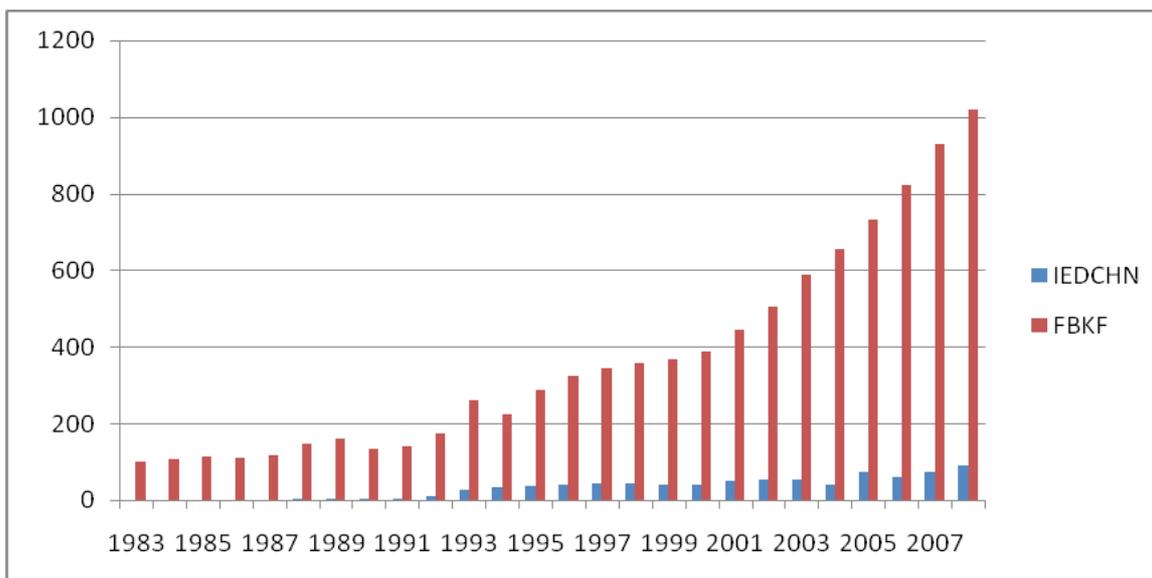
III.3-2 Participación de la Inversión Extranjera Directa en la Formación Bruta de Capital Fijo.

La IED ha sido una importante fuente de financiamiento externo para el desarrollo económico de China como se puede ver en la gráfica siguiente. Las entradas de IED en 1983 sólo representaban el 0.90 de la FBKF, esta proporción creció paulatinamente en los ochenta de tal forma que en 1988 ya fue de 2.16% tras una ligera disminución en 1989 siguió creciendo, esta vez de manera más vigorosa de tal forma que en 1994 alcanzó su máximo y fue de 15.11%. A partir de 1995 empezó una tendencia descendente de la participación de las entradas de IED en la FBKF con una

³⁶ Rivera, G. E. Vargas, L. L. J. Op. Cit.

participación de 10.46%. En el año 2001, hubo un ligero aumento que fue de 11.43%. El año siguiente volvió a bajar a 10.49%. La participación de las entradas de IED en la FBKF siguió una tendencia descendente hasta 08.16% en el año 2008.

Gráfica18: Participación de la Inversión Extranjera Directa en la Formación Bruta de Capital Fijo miles de millones de dólares (1983-2008).



Fuente: chunlai chen, "Foreign Direct Investment in China--- a case study", the australian national university, p.5(1983-2000). Página oficial de la UNCTAD www.unctad.org. China Statistical Yearbook 2006/2007. China Daily www.chinadaily.com.cn. INEGI 2001-2008. Miles de millones de dólares.

III.3-3 Origen, Sectores y Destino de la Inversión Extranjera Directa.

Según datos oficiales, al año 2005, las principales fuentes de IE en China provienen no solamente de la “Gran China” (China, Taiwán, Hong Kong y Macao), sino también de otros países regionales y extrarregionales, entre los cuales constan algunos casos curiosos.

- Origen de la Inversión Extranjera Directa

Tabla12: Principales inversores en China (2005).

PAÍS	% DE LA I.E.D	PAÍS	% DE LA I.E.D.
Hong Kong	29.75	Estados Unidos	5.07
Islas Virgenes	14.96	Singapur	3.65
Japón	10.82	Taiwán	3.57
Unión Europea	8.61	Islas Caimán	3.23

Corea del Sur	8.57	Samoa Occidental	2.24
---------------	------	------------------	------

Fuente: Oficina Económico Comercial de España en Pekín, "Informe Económico y Comercial China", Julio 2006.

Tabla13: Inversión Extranjera Directa recibida por China según la región de procedencia (2008-2009).

País	Volumen IED en millones de dólares (variación respecto al año anterior)
Hong Kong	37.077 (+12, 15%)
Taiwan	5.077 (+248, 78%)
Japón	3.235 (+10, 92%)
Singapur	2.663 (-99, 92%)
Estados Unidos	2.620 (+18,30%)
Corea del Sur	1.981 (-19,81%)
Reino Unido	951 (+69,21%)
Alemania	944 (+21,94%)
Canadá	656 ((+48,72%)
Macao	600 (+29,95%)

Fuente: Elaboración propia, con datos MOFCOM

Con respecto a la inversión extranjera recibida por China según la región de procedencia, Hong Kong vuelve a ser el principal emisor de capital extranjero, responsable de 37.077 millones de dólares del total de la IED recibida, con un aumento del 12,15% respecto al mismo período del año anterior. En cuanto a la IED procedente de la UE-15, el mayor inversor de la región es Reino Unido (951 millones de dólares, 61,21% más que en el mismo período de 2008), seguida de Alemania (944 millones, 21,94% más). Los datos recogidos en la tabla siguiente corresponden a los 10 países que, en 2009, realizaron un mayor volumen de inversiones en China continental (no incluye el sector financiero), que acumulan el 87,5% de la IED recibida (cifras en millones de dólares).

- Sectores de la Inversión Extranjera Directa

Tabla14: Principales sectores de Inversión Extranjera Directa en china (2004-2005).

SECTOR	2004	2005
Manufacturas (equipos electrónicos y de comunicaciones)	70.9%	63.83%
Inmobiliario	9.8%	10.22%
Leasing y servicios comerciales	4.66%	9.76%
Energía y aguas	1.9%	2.57%

Agricultura, Ganadería y Pesca	1.8%	0.95%
--------------------------------	------	-------

Fuente: Oficina Económico Comercial de España en Pekín, "Informe Económico y Comercial China", Julio 2006.

Tabla 15: Inversión Extranjera Directa recibida por china en 2009.

SECTOR	Volumen IED (millones de dólares)
Total	55.866,62
Manufacturas	31.038,17
Inmobiliario	9.500,11
Leasing y servicios comerciales	3.423,34
Comercio al por mayor y minorista	3.415,24
Transporte, almacenaje y servicios postales	1.625,52
Transmisión de información y servicios informáticos	1.400,55
Producción y distribución de electricidad, gas y agua	1.280,76
Investigación científica, servicios técnicos y prospección geológica	1.073,58
Industria textil	914,51
Sector primario	815,68
Otros	2.293,67

Fuente: Elaboración propia, con datos National Bureau of Statistics. Oficina Económica y Comercial de la Embajada de España en Pekín. "Inversión Extranjera Directa recibida por China en 2009." Este estudio ha sido realizado por Lucía Murillo bajo la supervisión de la Oficina Económica y Comercial de la Embajada de España en Pekín Noviembre 2009.

Las filiales de empresas extranjeras contribuyeron con menos del 9% del total de las exportaciones chinas en 1989, mientras que en el 2001 esta participación ya fue del 48%. Más del 90% de las exportaciones de las filiales de empresas extranjeras fueron bienes manufactureros, en las que destacaron la maquinaria y equipo y otras manufacturas.³⁷ Así a finales de 2004 el 70.9% de la IED contratada se dirigió a las manufacturas, el 9.8% al inmobiliario, el 4.66% al leasing y servicios comerciales, el 1.9% a energía y aguas y el 1.8% a agricultura, ganadería y pesca como se ve en la tabla 22. Se notó una disminución el año siguiente al pasar de 70.9% a 63.83% en manufacturas, mientras un aumento en los sectores inmobiliario, leasing y servicios, energía y aguas. En 2009, más del 70% de la IED, se destinó a los sectores de manufacturas e inmobiliario.

A manera de concluir, se puede mencionar que el origen de la IED en México es la base de las empresas norteamericanas, en cuanto al sector que más recibe, se menciona el sector manufacturero con hasta 50% de la IED en 2004, esto descendió a un 32% en 2009 como consecuencias de la fuerte crisis de los Estados Unidos. Mientras que el sector servicio financiero incrementa de 30% a 35%, en 2009. El Distrito Federal es la entidad que más

³⁷ UNCTAD, World Investment Report (2002). "Transnacional Corporations and Export Competitiveness" Geneva.

recibe IED con 70.13%. Sin embargo, en China la IED ha estado dirigida fundamentalmente al sector manufacturero, en cuanto a la región de procedencia, Hong Kong es el principal emisor de capital extranjero.

La RPC (república Popular de China), ha sido la única economía subdesarrollada, que ha sabido sacar provecho del mercado internacional de capitales, particularmente de la IED. Aunado a su estrategia de desarrollo y sujeción del Estado a las principales variables macroeconómicas, China se convirtió en la nación subdesarrollada que más atrajo los flujos de IED desde 1993 hasta la actualidad. China es el país que más confianza genera entre los inversores porque ofrece ciertos incentivos favorables a los inversores extranjeros tales la mano de obra barata, incentivos fiscales a la inversión, la infraestructura, la tecnología y un clima de seguridad favorable (AT.Kearney,2010). De una u otra manera, seguir la evolución de la disputa internacional de capitales, su tendencia y principales paradojas, a la par del análisis de las respuestas que vaya dando la RPC a su incorporación a dicho mercado, se presenta como un fenómeno digno de seguir de cerca, por las implicaciones que tendrá, principalmente para la propia RPC, pero también para las economías subdesarrolladas, México incluido entre ellas.

Por otra parte, la planeación industrial china ha sido congruente con los objetivos y capacidades de sus empresas. Ha fomentado la participación de la IE en la economía nacional para competir en mercados internacionales por medio de incentivos fiscales, arancelarios y estructurales. Dicha estrategia se formula para lograr objetivos a largo plazo, a diferencia de México, donde una política similar busca tener éxito en el corto plazo, acelerando los programas de fomento sin establecer bases sólidas y de esta manera se restringe la competitividad a las empresas ahí instaladas al compararla con la política industrial china.

No cabe duda que la IED y el CE han crecido de manera considerable en la economía de ambos países. Sin embargo, el crecimiento económico de México ha sido bajo en comparación al de China. Porque la estrategia de la economía en China toma en cuenta la política nacional y los objetivos de las estrategias de las empresas transnacionales; así facilita un mayor impacto de las operaciones hacia el resto de la economía.

CAPÍTULO IV. Modelo de cointegración de la economía Mexicana y China con el sector externo.

El propósito de la presente parte es el de fundamentar mediante el análisis de la información estadística, los planteamientos del modelo teórico desarrollado. Para tal efecto, se utiliza la técnica de cointegración como modelo econométrico, que permite determinar el comportamiento empírico de la información estadística del crecimiento económico de México y China. Se aplican técnicas de series de tiempo para caracterizar el comportamiento de largo plazo del PIB tanto de México como de China y las variables del sector externo, a saber: el CE y la IED. Las pruebas de raíces unitarias convencionales sugieren que todas estas series contienen una tendencia estocástica. Las pruebas de cointegración muestran que hay tendencias comunes entre las variables de interés. El análisis de correlación mide el grado de asociación entre las variables.

De esta manera, se presenta primero una revisión de los trabajos anteriores relacionados con el tema de esta investigación, segundo plantear el modelo y desarrollarlo. Tercero, una descripción de los datos a utilizar en el modelo y la metodología. El siguiente punto será el análisis empírico y al final los resultados.

IV.1 Algunos casos de estudios

El marco teórico que sirve de base para la estimación de funciones de exportación e importación e entrada de flujos de capital es el modelo de sustitutos imperfectos

esbozado en Goldstein y Khan (1986). La idea principal de este modelo consiste en que ni las importaciones ni las exportaciones pueden ser sustitutos perfectos de los bienes producidos y consumidos domésticamente. Esta idea se extrae a partir de las siguientes razones: primero, que los países no se dediquen sólo a importar o exportar sino que dispongan de comercio en ambas direcciones y segundo, que existen diferencias importantes en el precio de un mismo producto en función del país en el que se fabrique o del país en el que se consuma y de que se consuma domésticamente o se exporte, por lo tanto, “Ley del precio único” no se observa empíricamente, al menos en el corto plazo.

Existen documentos de amplia tradición en el estudio de las funciones del comercio. Entre las más destacadas está el de Khan (1974) que estudia las funciones de demanda de las exportaciones e importaciones. Utilizando datos anuales para 1951-1969 estima dichas funciones mediante MCO (Métodos Cuadrados Ordinarios). Este trabajo es pionero en el estudio del tema, marcando el enfoque a seguir en la determinación de las ecuaciones comerciales. Limita la atención al lado de la demanda al considerar que las elasticidades de oferta de exportaciones e importaciones son perfectas. Encuentra que los precios e ingresos juegan un rol importante en el comportamiento de ambas variables para los países en desarrollo.

En un estudio para seis países. Bahmani-Oskooee et al. (1991) estiman las elasticidades multilaterales de comercio mediante técnicas de cointegración para 1973-1990 con datos trimestrales. Determina primero, el grado de cointegración de cada variable aplicando pruebas de raíz unitaria. Posteriormente, aplica la metodología de Johansen-Juselius (1990) y practica pruebas de exclusión. Al final, encuentra un único vector de cointegración entre las variables de la función de importación y exportación. Asimismo, considera que la elasticidad precio es suficientemente alta para que una devaluación sea exitosa.

Hooper, Johnson y Márquez (1998) especifican las ecuaciones estándar de importaciones y exportaciones para los países más industrializados. El modelo se estima por medio de métodos de cointegración y se prueban las propiedades de estabilidad en

el largo plazo, concluyendo que son lo suficientemente estables en la mayoría de los países como para utilizar para pronósticos adecuados.

Para el caso de México, se encuentra un número relativamente reducido de estudios que emplean técnicas de cointegración. En contraste, existe una literatura más amplia que estima las funciones de comercio a través de métodos econométricos tradicionales. Garcés (2002) para 1980-2000 estudia las funciones de largo plazo y la dinámica de crecimiento del CE mexicano mediante dos especificaciones: a nivel agregado y desagregado.

Los datos son mensuales e incorporan variables como tipo de cambio e índice de la producción industrial en México y en Estados Unidos, como proxy de la demanda externa. Sigue una perspectiva donde los flujos comerciales dependen totalmente de la demanda. Se concluye que a nivel agregado, las exportaciones dependen del índice de producción industrial de EEUU y del tipo de cambio real, mientras que por industria las exportaciones dependen de todas las variables consideradas.

De este modo, la literatura revisada, representativa de los estudios importantes en la materia, permite construir una idea general del enfoque, variables y técnicas econométricas que pueden utilizarse para la especificación del comportamiento de largo plazo del PIB tanto de México como de China y las variables del sector externo, a saber: el CE y la IED.

Así pues, del estado de la literatura y de la dinámica actual del comercio mundial, donde México tiende a rezagarse, resulta de sumo interés establecer la importancia de los factores del sector externo en el crecimiento económico del país.

IV.2 Planteamiento del modelo econométrico

La teoría de la cointegración fue desarrollada por Engle y Granger (1987). La noción detrás de esta teoría es que las series de tiempo que fluctúan ampliamente de manera individual con incrementos en varianza, pueden estar vinculadas entre sí por relaciones

de equilibrio. Por lo tanto, aunque las series originales no sean estacionarias, pueden existir funciones estacionarias (por ejemplo, combinaciones lineales) de los procesos, que representan las desviaciones de equilibrio.

Uno de los resultados más sorprendentes de la teoría de la cointegración es que la inferencia sobre los parámetros de las relaciones de equilibrio (los multiplicadores de largo plazo) puede llevarse a cabo constantemente sin tener que especificar las propiedades dinámicas de estas relaciones. Esto llevó a Engle y Granger a recomendar un procedimiento de dos pasos. El primer paso consiste de la estimación de multiplicadores de largo plazo en una ecuación de regresión y probar la cointegración. La dinámica está especificada en el segundo paso, donde se formula y estima un modelo de corrección de error (MCE) usando los residuales de la estimación.

Dicho lo anterior, en el presente documento la especificación del modelo econométrico para probar cointegración se basa en variables monetarias. El modelo es el siguiente:

$$PIB = \beta_0 + \beta_1 EXPORT_t + \beta_2 IMPORT_t + \beta_3 IED + \mu_t \quad (1)$$

Donde μ_t = termino de error

IV.2.1 Prueba de Engle y Granger

No estacionariedad es el principal problema en los datos el cual enfrentan los investigadores durante la estimación (Harris, 1995). Algunos investigadores usan datos después de tomar la primera diferencia para evitar la raíz unitaria, pero debido a esta diferencia algunas asociaciones esenciales a largo plazo se pasan por alto (Engle y Granger, 1987). Es por eso que para obtener una evaluación fiable en el largo plazo se emplea el método de Engle y Granger.

Este método es como sigue. Las variables son probadas para raíz unitaria para evitar una regresión espuria. Para este propósito se aplica la prueba ADF. Si las variables son estacionarias en nivel no hay necesidad de comprobar la relación a largo plazo porque se considera que no es mentira una dinámica en el largo plazo. Entonces estas variables

son probadas después tomando primeras diferencias. Si todas las variables son estacionarias en el mismo nivel de integración entonces el modelo es estimado para obtener el comportamiento a largo plazo.

Cuando un modelo es estimado entonces se aplica la raíz unitaria sobre el término residual. Si este término no muestra raíz unitaria en niveles entonces se considera que las variables están cointegradas. La prueba de Dickey Fuller Aumentada (ADF) se emplea para probar la raíz unitaria. La siguiente ecuación es estimada para el control de estacionariedad:

$$\Delta Y_t = \beta_1 + \beta_2 + \delta Y_{t-1} + \sum_{i=1}^m \alpha_i \Delta Y_{t-1} + \varepsilon_t \quad (2)$$

Donde

t = la tendencia en el tiempo

m =el número de rezagos

ε_t = el término de error

La hipótesis nula de ADF es que las variables son no estacionarias y la hipótesis alternativa es que las variables son estacionarias. Los estadísticos t de esta regresión se usan para la aceptación o rechazo de la hipótesis. Si la t-estadístico de ADF es mayor que el valor crítico entonces aceptamos la hipótesis alternativa y la serie es estacionaria.

IV.2.2 Prueba de Phillips-Perron (PP)

Los contrastes de Phillips-Perron extienden los contrastes de Dickey-Fuller para permitir autocorrelación en las perturbaciones, con lo cual son contrastes más generales, pudiéndose considerar los contrastes de Dickey-Fuller como un caso particular suyo. En Phillips-Perron se supone que el proceso generador de datos es de mismo tipo en ADF,

pero el proceso u_t no es necesariamente ruido blanco. Concretamente, las condiciones que satisface u_t son:

$$E(u_t) = 0 \quad \forall t$$

$$E|u_t|^{2\beta} < \infty \quad \text{para } \beta > 2$$

$$T \rightarrow \infty \Rightarrow \sigma^2 = \lim_{T \rightarrow \infty} E[T^{-1}S_T^2] \text{ existe y } \sigma^2 > 0 \text{ con } S_T = u_1 + \dots + u_T$$

$$u_t \text{ tiene coeficientes } \alpha_m \text{ que satisfacen } \sum_{m=1}^{\infty} \alpha_m^{1-2/\beta} < \infty$$

Estas condiciones son bastantes generales, pues permiten, por ejemplo, que u_t sea un proceso ARMA (autorregresivo media móvil).

IV.3 Análisis Empírico

El comportamiento de la economía mexicana y su relación con el sector externo es la temática a desarrollar en esta sección. Para ello, se analizarán las variables que representan el crecimiento económico y el sector externo.

Primero se analizan las características del PIB, es la medida general del nivel de crecimiento de México. La información estadística incluye diversas series económicas de México que comprenden periodos anuales de 1980 a 2010. Las series del PIB expresadas en unidades monetarias se presentan en millones de dólares actuales. Dichas series se obtuvieron del Banco Mundial, 2010. Segundo se analizan las características del sector externo con las variables del CE (exportaciones e importaciones) que comprenden periodos anuales de 1980 a 2010, en millones de Dólares obtenidos del IMF. International Statistics 2002. (1980-1993), y de INEGI, Banco de México y Federal Reserve bank of St. Louis, EU. (1994-2010). Las variables de la IED que

comprenden periodos anuales de 1980 a 2010, en millones de dólares obtenidos del Banco de México.

Tabla16: Las variables del modelo

Variables	Significado
PIB	Producto Interno Bruto
EXPORT	Las exportaciones
IMPORT	Las importaciones
IED	Inversión Extranjera Directa
MEX	México
CHN	China

Fuente: Elaboración propia

IV.3-1 Tendencias y raíces unitarias

En esta sección, se presentan los resultados del análisis de la dinámica de largo plazo de la economía mexicana. Especificando, se analiza la naturaleza de la tendencia del PIB y de las demás variables a través de la evaluación de la existencia de raíces unitarias y la prueba de Phillips-Perron. El análisis se lleva a cabo para el periodo 1980-2010.

Los resultados de las pruebas son los siguientes. Los resultados de raíz unitaria se muestran en la tabla 16

Tabla17: Pruebas de raíces unitarias.

variable	Prueba ADF	T calculada	ADF 5%	Estacionaridad
D(PIBMEX)	1ª diferencia	-2.986225	-3.217511	Estacionaridad
D(EXPMEX)	1ª diferencia	-2.967767	-6.360371	Estacionaridad
D(IMPMEX,2)	2ª diferencia	-3.004861	-7.709392	Estacionaridad
D(IEDMEX)	1ª diferencia	-2.971853	-7.847237	Estacionaridad

Fuente: Elaboración propia con estimación del modelo

La prueba ADF, la prueba Dickey Fuller Aumentada se usa para comprobar la estacionariedad de los datos de series de tiempo y se encuentra que las series son

estacionarias en primera (D(PIBMEX), D(EXPMEX), D(IEDMEX)) y segunda diferencia (D(IMPMEX,2)).

IV.3-2 Prueba de Phillips-Perron

La prueba PP se usa para comprobar la estacionariedad de los datos de series de tiempo y se encuentra que las series son estacionarias en primera diferencia.

Tabla18: Pruebas de Phillips-Perron

Variable	Prueba PP	T calculada	PP 5%	Estacionaridad
D(PIBMEX)	1ª diferencia	-2.986225	-3.060099	Estacionaridad
D(EXPMEX)	1ª diferencia	-2.967767	-6.360371	Estacionaridad
D(IMPMEX)	1ª diferencia	-2.967767	-6.757587	Estacionaridad
D(IEDMEX)	1ª diferencia	-2.967767	-6.464854	Estacionaridad

Fuente: Elaboración propia con estimación del modelo

Los resultados ADF y PP muestran que los valores absolutos de la t-estadística calculada son mayores que los valores críticos en primera diferencia y en algunas series en segunda, los cuales fuerzan a rechazar la hipótesis nula y afirmar que las series son estacionarias.

IV.4 Estimación del modelo

A continuación en la tabla siguiente se presentan los resultados de la estimación econométrica del modelo descrito en la ecuación (1).

Variable dependiente: PIBMEX

Observaciones: 27 (1980-2006)

Nivel de significancia: 5%

Tabla19: los resultados de la estimación econométrica del modelo

Variables independientes	coeficiente	t- estadística	probabilidad
C	129.0355	8.232686	0.0000

EXPORTMEX	-0.003158	-2.510737	0.0195
IMPORTMEX	0.006296	5.119410	0.0000
IEDMEX	-0.002237	-0.745386	0.4636

Fuente: Elaboración propia con estimación del modelo

R2 Ajustado= 953078

Durbin Watson= .515383

R square= 958492

prob(F-statistic)= 0.0000

La IED es estadísticamente no significativa con t-estadístico de -0.74 como se muestra en la tabla 18. El R^2 muestra que las variables explicativas están explicando a la variable explicada en 95%. Los resultados de las exportaciones e importaciones están de acuerdo de que el comercio exterior juega un papel importante en el crecimiento de la economía mexicana. Además, las exportaciones y la inversión extranjera directa están inversamente relacionadas con el producto interno bruto. Así pues, la inversión extranjera directa es la única variable no significativa. Las exportaciones y las importaciones son estadísticamente significativas, ya que la probabilidad es menor a 0.05.

Para verificar la relación a largo plazo entre variables, se aplica la prueba de raíz unitaria en los residuales obtenidos de la regresión, si la serie es estacionaria en niveles entonces las variables están cointegradas.

Tabla 20: Prueba Phillips-Perron de los residuales en niveles

Variable	prueba	t estadístico	Valor critico PP a 5%	estacionaridad
residuo	PP Nivel	-5.296405	-2.991878	Si es estacionaria

Fuente: Elaboración propia con estimación del modelo

La tabla 20 muestra que la t-estadística PP de la prueba en niveles es mayor en valor absoluto que el valor crítico. Por lo tanto, se llega a la conclusión de que las variables del modelo sí cointegran. Esto es congruente con las series individuales que mostraban que eran estacionarias en primera diferencia y otras en segunda. En general, se puede decir que las variables muestran que si existe relación de largo plazo, además, la ecuación de regresión original es correcta.

IV.5- Mecanismo de Corrección de Error (MCE)

Antes de estimar el MCE explicaremos en que consiste de acuerdo con Pérez Lopez (2008). Por ejemplo, si dos variables X_t e Y_t tienen el mismo orden de integración (I (1) habitualmente) y están cointegradas mediante la relación $Y_t = \beta_1 + \beta_2 X_t + u_t$ entonces el modelo de corrección de error es:

$$\Delta Y_t = \alpha + \delta \Delta X_t + \gamma(Y_{t-1} - \hat{\beta}_1 - \hat{\beta}_2 X_{t-1}) + \varepsilon_t = \alpha + \delta X_t + \gamma \hat{u} + \varepsilon_t \quad (4)$$

De este modo, las variaciones de $Y_t(\Delta Y_t)$ dependen de las variaciones experimentales en X_t a través de $\delta \Delta X_t$ y del equilibrio que se produjo en el periodo anterior $Y_t = \hat{\beta}_1 + \hat{\beta}_2 X_{t-1}$, a través del término de corrección del error CE= $(Y_{t-1} - \hat{\beta}_1 - \hat{\beta}_2 X_{t-1})$.

Si la variable Y estaba en el periodo $t-1$ por encima de su valor de equilibrio es de esperar que γ sea negativo. Si la variable Y estaba en el periodo $t-1$ por debajo de su valor de equilibrio es de esperar que γ se positivo.

Resumiendo podemos decir que si existe cointegración entre las variables de un modelo, este puede analizarse mediante un modelo de corrección de error MCE que representa correctamente el comportamiento dinámico de las series del modelo.

El modelo de corrección del error expresa el cambio presente en la variable dependiente como una función lineal de los cambios en las variables explícitas y del término de corrección de error MCE.

El término γ del término de corrección de error representa la velocidad de convergencia entre el corto y largo plazo, por tanto, una vez ajustado el modelo de corrección del error MCE $\Delta Y_t = \alpha + \Delta X_t + \gamma(Y_{t-1} - \hat{\beta}_1 - \hat{\beta}_2 X_{t-1}) + \varepsilon_t$ ya se puede

medir la fuerza de la validez del modelo $Y_t = \beta_1 + \beta_2 X_t + u_t$ a largo plazo. Esta es la utilidad esencial del modelo de corrección del error asociado a un modelo cointegrado. Así pues, el Mecanismo de Corrección de Error (MCE) en este documento se usa para comprobar la dinámica de corto plazo entre la variable explicada (PIB) y las explicativas (EXPORT, IMPORT e IED). Se ha demostrado que existe relación a largo plazo entre las variables, pero puede haber desequilibrios en el corto plazo. Por lo tanto, la ecuación de término de error se usa para eliminar esta divergencia de equilibrio.

La ecuación de MCE es la siguiente

$$\Delta PIB = \beta_1 + \beta_2 \Delta EXPORT + \beta_3 \Delta IMPORT_t + \beta_4 \Delta IED + (1 - \alpha) RESID PIB (-1) + \mu_t \quad (5)$$

Los resultados se muestran en la siguiente tabla.

Variable dependiente: PIB-PIB (-1)

Observaciones: 24

Nivel de significancia: 5%

Tabla21: Modelo de corrección de error

Variables independientes	coeficiente	t- estadística	probabilidad
C	6.644474	0.759414	0.4569
EXPORTMEX- EXPORTMEX(-1)	-0.002894	-2.745290	0.0129
IMPORTMEX- IMPORTMEX(-1)	0.005423	5.217192	0.0000
IEDMEX- IEDMEX(-1)	-0.000926	-0.561906	0.5807

Fuente: Elaboración propia con estimación del modelo

R2 Ajustado= 620197

Durbin Watson= 1.93

R square= 686250

prob(F-statistic)= 0.000124

Residuo (-1) es el valor del rezago de un año del residual el cual especifica el comportamiento en el corto plazo del PIB, mientras μ es un término de error. El coeficiente de $(1-\alpha)$ representa la velocidad de ajuste.

La tabla 20 identifica que la IED no tiene impacto significativo sobre el crecimiento económico debido a que el t-estadístico es menor que 2 (la probabilidad es mayor a 0.05), el cual se encuentra en la región de aceptación de la hipótesis nula. Por lo tanto, no tiene asociación con el PIB en el corto plazo.

IV.6- Pruebas de correlación

El objetivo del análisis de correlación es medir el grado de asociación entre las variables, con ello podemos observar el grado de relación que mantienen las variables. La siguiente tabla contiene los coeficientes de correlación de las variables de crecimiento económico con el Producto Interno Bruto.

Tabla 22: Prueba de Correlación

Variables	PIBMEX	EXPORTMEX	IMPORTMEX	IEDMEX
PIBMEX	-	0.954318	0.972581	0.888518
EXPORTMEX	0.954318	-	0.993660	0.922251
IMPORTMEX	0.972581	0.993660	-	0.926944
IEDMEX	0.888518	0.922251	0.926944	-

Fuente: Elaboración propia con estimación del modelo

Se observa que todas las variables están correlacionadas, que existe una relación positiva y directa entre todas ellas, esto se explica porque todos los resultados se acercan a 1. Más se acerca a 1 más directa es la relación. Las variables EXPMEX e IMPMEX mantienen una relación positiva con el crecimiento del PIB (0.95 y 0.97). También la IEDMEX con un valor de 0.88; entonces podemos concluir que estas variables tienen un impacto directo en el crecimiento económico. Este resultado viene confirmar la ecuación 1 de este trabajo donde decíamos que el PIB depende en parte de la variación del sector externo.

El caso de CHINA

Los resultados de las pruebas son los siguientes:

La prueba ADF se usa para comprobar la estacionariedad de los datos de series de tiempo.

Tabla23: Pruebas de raices unitarias

variable	Prueba ADF	T calculada	ADF 5%	Estacionaridad
D(PIBCHN)	1ª diferencia	-3.065585	-10.98566	Estacionaridad
D(EXPCHN)	1ª diferencia	-2.967767	-5.621884	Estacionaridad
D(IMPCHN,2)	2ª diferencia	-2.998064	-3.885259	Estacionaridad
D(IEDCHN)	1ª diferencia	-2.981038	-7.872011	Estacionaridad

Fuente: Elaboración propia con estimación del modelo

Los resultados de raíz unitaria de la tabla23 indican que las series son estacionarias en primera y segunda diferencia.

Es decir que D(PIBCHN), D(EXPCHN) y D(IEDCHN) son estacionarias en primera diferencia, mientras que D(IMPCHN,2) es estacionaria en segunda diferencia.

A continuación, se presenta la prueba de Phillips-perron.

Tabla24. Prueba de Phillips-Perron (PP).

variable	Prueba PP	T calculada	PP 5%	Estacionaridad
D(PIBCHN)	1ª diferencia	-3.065585	-8.389623	Estacionaridad
D(EXPCHN)	1ª diferencia	-2.967767	-6.257489	Estacionaridad
D(IMPCHN)	1ª diferencia	-2.967767	-5.315747	Estacionaridad
D(IEDCHN)	1ª diferencia	-2.981038	-8.124396	Estacionaridad

Fuente: Elaboración propia con estimación del modelo

La prueba PP se usa para comprobar la estacionariedad de los datos de series de tiempo y se encuentra que todas las series son estacionarias en primera diferencia.

Los resultados ADF y PP muestran que los valores absolutos de la t-estadística calculada son mayores que los valores críticos en primera diferencia y en algunas series

en segunda, los cuales fuerzan a rechazar la hipótesis nula y afirmar que las series son estacionarias.

A continuación en la tabla siguiente se presentan los resultados de la estimación econométrica del modelo descrito en la ecuación (1).

Variable dependiente: PIBCHN

Observaciones: 27 (1980-2006)

Tabla25: Estimación del modelo econométrico.

Variables independientes	coeficiente	t- estadística	probabilidad
C	387.0321	12.87669	0.0000
EXPORTCHN	0.004595	2.463294	0.0299
IMPORTCHN	-0.006878	-3.362052	0.0057
IEDCHN	14.87024	6.899563	0.0000

Fuente: Elaboración propia con estimación del modelo

R2 Ajustado= 902112

Durbin Watson= 1.28

R square= 921690

prob(F-statistic)= 0.0000

La IED es estadísticamente significativa con t-estadístico de 6.89 como se muestra en la tabla25. Es decir que juega un rol importante en la economía de China. El R^2 muestra que las variables explicativas están explicando a la variable explicada en 90%. Los resultados de las exportaciones e importaciones están de acuerdo de que el comercio exterior juega un papel importante en el crecimiento de la economía mexicana. Además, las importaciones están inversamente relacionadas con el producto interno bruto. Así pues, Las exportaciones, las importaciones y la inversión son estadísticamente significativas, ya que la probabilidad es menor a 0.05.

Para verificar la relación a largo plazo entre las variables, se aplica la prueba de raíz unitaria en los residuales obtenidos de la regresión, si la serie es estacionaria en niveles entonces las variables están cointegradas.

Posteriormente, usando la prueba de PP de los residuos, buscamos comprobar que las variables de estudios están cointegradas.

Tabla26: Prueba Phillips-Perron de los residuales en niveles.

Variable	prueba	t estadístico	Valor critico PP a 5%	estacionariedad
residuo	PP Nivel	-6.329216	-3.098896	Es estacionaria

Fuente: Elaboración propia con estimación del modelo

La tabla 26 muestra que la t-estadístico de la prueba en niveles es mayor en valor absoluto que el valor crítico. Por lo tanto, se llega a la conclusión de que las variables del modelo sí cointegran. Esto es congruente con las series individuales que mostraban que eran estacionarias en primera diferencia y otras en segunda. En general, se puede decir que las variables muestran que si existe relación de largo plazo, además, la ecuación de regresión original es correcta. La ecuación de corto plazo es la siguiente.

Tabla27: Modelo de corrección de error (MCE)

Variable dependiente: PIB-PIB (-1)

Observaciones: 14

Nivel de significancia: 5%

Variables independientes	coeficiente	t- estadistica	probabilidad
C	7.928453	0.626015	0.5469
EXPORTCHN- EXPORTCHN(-1)	0.002463	3.503187	0.0067
IMPORTCHN- IMPORTCHN(-1)	0.003953	3.149690	0.0117
IEDCHN- IEDCHN(-1)	-4.752620	-2.142709	0.0608

Fuente: Elaboración propia con estimación del modelo

R2 Ajustado= 791552

Durbin Watson= 2.32

R square= 855690

prob(F-statistic)= 0.000799

Residuo (-1) es el valor del rezago de un año del residual el cual especifica el comportamiento en el corto plazo del PIB, mientras μ es un término de error. El coeficiente de $(1-\alpha)$ representa la velocidad de ajuste.

La tabla27 identifica que la IED no tiene impacto significativo sobre el crecimiento económico debido a que el t-estadístico es menor que 2 (la probabilidad es mayor a 0.05), el cual se encuentra en la región de aceptación de la hipótesis nula. Por lo tanto, no tiene asociación con el PIB en el corto plazo.

Al final de este trabajo, se presenta la prueba de correlación entre las diferentes variables.

Tabla 28: Prueba de Correlación

Variables	PIBCHN	EXPORTCHN	IMPORTCHN	IEDCHN
PIBCHN	-	0.696565	0.662463	0.871568
EXPORTCHN	0.696565	-	0.996081	0.927043
IMPORTCHN	0.662463	0.996081	-	0.918680
IEDCHN	0.871568	0.927043	0.918680	-

Fuente: Elaboración propia con estimación del modelo

Se observa que todas las variables están correlacionadas, que existe una relación positiva y directa entre todas ellas, esto se explica porque todos los resultados se acercan a 1.

Las variables EXPCHN e IMPCHN mantienen una relación positiva con el crecimiento del PIB (0.7 y 0.6). También la IEDCHN con un valor de 0.87; entonces podemos concluir que estas variables tienen un impacto directo en el crecimiento económico. Este resultado viene confirmar la ecuación 1 de este trabajo donde decíamos que el PIB depende en parte de la variación del sector externo.

Conclusiones y Recomendaciones

El objetivo de este estudio es realizar un análisis comparativo sobre el efecto de la IED y CE en el crecimiento económico de México y China, para determinar las posibles causas que han beneficiado de una manera más importante a cada uno de los países y proponer algunas recomendaciones.

El análisis de los factores determinantes del desempeño económico entre otros, la geografía, el comercio y las instituciones. Por su parte, la geografía y el clima determinan el entorno de la salud pública y moldean la cantidad y calidad del capital humano. La geografía es un determinante importante de las posibilidades de integración de un país a los mercados mundiales. En el caso de las instituciones, ellas representan el conjunto de reglas que deben respetar los habitantes aporte para lograr el bienestar. La idea de las instituciones como factor de crecimiento es muy ambigua, dado que los países difieren por su evolución histórica, su cultura y sus hábitos. Consecuentemente, el éxito de las instituciones en un país no debe de tomarse como un hecho en otro país. Las reformas parciales y graduales han dados mejores resultados, debido a que los programas de reforma que consideran el marco institucional existente tienen más posibilidades de éxito que aquellos que parten de la base de que se pueden crear instituciones nuevas de la noche a la mañana. El aprendizaje y la imitación de modelos extranjeros son elementos importantes para el éxito de una estrategia de desarrollo; sin embargo, los planes importados tienen que pasar por el filtro de la experiencia y de las discusiones internas. Entonces, se deben de construir instituciones que se adapten al medio local.

De acuerdo a la hipótesis sustentada se demuestra lo siguiente, la entrada de flujos de IED y su participación en el crecimiento no es un fin sino un medio para alcanzar un crecimiento económico sustentable. Este análisis muestra que incluso en los países que recibieron la mayor parte de la IED en la región de América Latina (Brasil, México, Argentina y Chile), no generó los derrames ni el crecimiento económico sustentable esperado. La IED tiene que ser, entonces, concebida como parte integral de una estrategia de desarrollo destinada a mejorar los estándares de vida de la población de un país con el menor daño posible al medio ambiente.

Las políticas hacia la IED tienen que ser conducidas en paralelo con importantes políticas domésticas destinadas a aumentar la capacidad de las firmas nacionales y a proveer altos estándares de protección medioambiental. En este sentido, aprender de la experiencia asiática puede ser muy útil, ya que muchos países en esa región

implementaron políticas industriales focalizadas en vincular empresas domésticas con el objetivo que las firmas nacionales se convirtieran en competitivas internacionalmente.

En la búsqueda y captación de capitales extranjeros, México cuenta principalmente con políticas pasivas de atracción de la IED; es decir, aquellas que se basan en explotar y ofrecer sus ventajas naturales, su situación geográfica y mano de obra barata, en lugar de crear políticas activas o integradas que sirvan para generar círculos virtuosos en la producción, innovación o intercambio tecnológico, entre otros factores para el crecimiento y desarrollo económicos.

La política china hacia la IED ha sido selectiva: ha incluido tratamientos preferenciales en áreas en las que se ha fomentado la IED, como los sectores orientados a la exportación y los sectores seleccionados por la política de sustitución de importaciones; se han impuesto severas restricciones en otros aspectos, como el acceso limitado al mercado doméstico.

Si bien sigue llegando la IED en México, hay que ser capaz de atraer una mayor cantidad de recursos para verdaderamente modernizar la economía; así que se trata no sólo de un problema de cantidad sino de calidad de las inversiones. La mayor inversión debería de ser capaz de impulsar al resto de la economía para generar crecimiento y empleo. El ingreso de la IED debería generar mayor externalidades a través de la generación de enlaces productivos internos, difusión tecnológica y mejores prácticas administrativas.

Como en la mayor parte de los países latinoamericanos, la estrategia de integración de México a la economía mundial se basó en la apertura económica –iniciada con la entrada al GATT, en 1986– y en la atracción de la IED. La firma del Tratado de Libre Comercio con Estados Unidos y Canadá (TLCAN), en 1994, se consideró un emblema de la nueva era. Al mismo tiempo, la desregulación y la no-intervención del Estado en la economía constituían las condiciones impuestas por los inversionistas internacionales para llevar sus capitales a un país, lo que convertía al sector productivo en el principal agente del crecimiento económico. En cambio en China, la participación del Estado ha

sido fundamental en la gestión de su economía. El sistema político chino, enraizado en un régimen socialista, se caracteriza por un partido único y por el férreo control del Estado en todas las áreas del mismo. No obstante, el gobierno de Pekín ha impuesto una serie de reformas que le han acercado a un régimen que se podría calificar como socialismo de mercado en lo económico, llevándole a luchar con Alemania para convertirse en el primer país exportador a nivel mundial.

Anexos

México: Inversión Extranjera, 1980-2011/I (Cifras en millones de dólares)

Periodo	Total	Directa	Cartera
Cifras Anuales			
1980	2,089.8	2089.8	0.0
1981	3,075.9	3075.9	0.0
1982	1,900.3	1900.3	0.0

1983	2,191.6	2191.6	0.0
1984	1,541.0	1541.0	0.0
1985	1,983.6	1983.6	0.0
1986	2,400.7	2400.7	0.0
1987	2,634.6	2634.6	0.0
1988	2,880.0	2880.0	0.0
1989	3,668.8	3175.5	493.3
1990	4,627.7	2633.2	1,994.5
1991	14,499.9	4761.5	9,738.4
1992	17,322.8	4392.8	12,930.0
1993	22,511.1	4388.8	18,122.3
1994	12,830.9	10972.5	1,858.4
1995	-3,814.1	9526.3	-13,340.4
1996	12,684.1	9185.5	3,498.6
1997	16,565.1	12829.6	3,735.5
1998	12,072.6	12756.8	PIB -684.2
1999	16,699.7	13879.4	326,446
2000	18,480.9	18109.8	2,820.3
2001	30,867.5	29858.7	250,083
2002	23,704.1	23783.0	371.1
2003	16,863.6	16242.6	173.72
2004	27,285.4	24800.2	1,008.8
2005	30,248.5	24121.7	148,866
2006	25,369.2	20052.0	-78.9
2007	37,061.8	29734.3	175,632
2008	28,745.3	26295.4	621.0
2009	22,981.3	15333.8	184,473
2010	42,447.8	18679.3	2,485.2

Fuente: Elaborado por el Centro de Estudios de las Finanzas
Públicas de la Cámara de Diputados,
con base en datos del Banco de México.

**Cuadro 1: México balanza Comercial y PIB
1980-2010 (millones de dólares)**

363.609
403.195
421.725
286.698
332.908
401.48
421.214
481.202
581.426
622.092
649.075
700.324
759.777
848.947
952.604
1.025.582
1.089.878
874.809.
1.089.879

Fuente: elaborado por el CEFP con datos del INEGI, SHCP, banco de México y Federal Reserve Bank of St. Louis, EU. 1994-2010. IMF. International Finance Statistics 1980-1993.

Cuadro 2: El PIB proviene de INEGI y World Development Indicators database

Datos China

	PIBch	IEDch	EXPch	IMPch	
1980	187324	-26941	18099	19941	
1981	194111	-22776	22007	22015	
1982	203183	430	22321	19285	
1983	228455	636	22226	21390	
1984	257432	1258	26139	27410	

1985	306666	1659	27350	42252
1986	297831	1875	30942	42904
1987	270372	2314	39437	43216
1988	309522	3194	47516	55268
1989	343973	3393	52538	59140
1990	356936	3487	62091	53345
1991	379468	4366	71910	63791
1992	42266	11156	84980	80585
1993	4405	27515	90970	103088
1994	559224	33787	121006	115614
1995	728007	35849	148780	132084
1996	856084	40180	151048	138833
1997	952652	44237	182792	142370
1998	1.019458	43751	183712	140237
1999	1.083277	38753	194931	165699
2000	1198480	38399	249203	225094
2001	1324804	44241	266098	234553
2002	1453827	49307	325591	295171
2003	1640959	47076	437899	413062
2004	1931643	54936	593439	560683
2005	2256902	79126	762068	660159
2006	2712950	78094	439133	392386
2007	3494055	138413	459595	410405
2008	4521826	147791	480058	428425
2009	4985461	78192	500520	446444
2010	77807070	98020	520983	464464

Fuente: IED, CE son datos del banco mundial en millones de dólares. Tuvimos que proceder a algunas proyecciones para igualar la serie así los datos mas recientes del PIB, CE y IED son el resultado de proyecciones.

Cuadro 3: Índice de Competitividad Global

PAIS

HONG KONG

ESTADOS UNIDOS

SINGAPUR

Fuente: IMD World Competitiveness Yearbook

La que sigue es una lista de los criterios del IMD que se analizan y se miden para determinar el índice de competitividad de cada país:

ECONOMIA:

Economía interna, Comercio internacional, Inversión internacional
Empleo, Precios.

EFICIENCIA GUBERNAMENTAL:

Financiamiento público, Políticas fiscales, Seguridad jurídica
Estructura institucional, Estructura social.

EFICIENCIA EMPRESARIAL:

Productividad, Mercado laboral, Financiamiento
Prácticas Empresariales, Actitudes y Valores.

INFRAESTRUCTURA:

Básica, Tecnológica, Científica, Educativa
Ambiental y de Salud

Cuadro 4: Producto Interno Bruto, a precios constantes 1980, 2009

(Promedio de las variaciones porcentuales anuales)

País/región	1980-1989	1990-1999	2000-2009	1980-2009
Argentina	-0.9	4.3	3.6	2.3
Brasil	3.0	1.7	3.3	2.7
Chile	3.6	6.4	3.7	4.6
Colombia	3.4	2.9	3.8	3.4
Estados Unidos	3.1	3.2	1.8	2.7
China	9.8	10.0	10.3	10.0
India	5.4	5.7	6.9	6.0
Rusia	N.A	-3.8	5.5	1.6
México	2.4	3.4	1.9	2.6
Economía mundial	3.2	3.0	3.6	3.3
Economías más avanzadas (G7)	3.0	2.5	1.4	2.3
Nuevas economías industrializadas de Asia	8.1	6.2	4.2	6.2
Unión Europea	2.1	2.1	1.7	2.0
Economías emergentes y en desarrollo	3.5	3.6	6.1	4.4
Latinoamérica y el Caribe	2.1	2.9	3.2	2.8
Medio Oriente y norte de África	1.4	4.1	4.8	3.4
África sub Sahariana	2.6	2.2	5.6	3.5

Fuente: elaboración propia con base en datos del FMI, *World Economic Outlook Database, October 2010*

Bibliografía:

- Acemoglu, Johnson y Robinson.** (2001). "The colonial origins of comparative development: An empirical investigation", *American Economic Review*, vol.91.
- Almagro, F.** (2007). "Crecimiento y Sector Externo. Un problema Estructural de la Economía mexicana". Investigación Administrativa. N° 100 Instituto Politécnico Nacional- Escuela Superior de Economía.
- Angeles, C. G.** (2007), "Economic Liberalisation and the Evolution of Income Distribution: With particular reference to Mexico", Department of Economics, University of Kent, PHD Thesis.
- Alesina y Drazen.** (1991). "Why are stabilizations delayed?" *American Economic Review*, vol.81, N° 5.
- Anderson y Mercuiller,** 1999). "Trade, insecurity, and home bias: An empirical investigation", NBER Working Paper, N° 7000.
- Anierm** (2005). "La Relación Comercial entre México y China" US-China Business Council.
- Arrow, K.** (1963). *Social Choice and Individual values* New York, Wiley.
- AT.Kearney,** (2010). "*Foreign Direct Investment Confidence Index*"
- Avila, D. Mata, R. y Martínez, G. (2009).** "La Ventaja Nacional de México y China" en Observatorio de la Economía Latinoamericana, N°110, Texto completo en <http://www.eumed.net/cursecon/ecolat/mx/2009/amm.htm>.
- Ayala** (2001). "*Instituciones y Economía. Una introducción al neoinstitucionalismo económico*", *Región y Sociedad*, vol XIII, N° 22, Colegio de Sonora, PP.193-197.
- Bahmani-Oskooee, M., Hamid, M. y Ghiath, S.** (1991). "Exports, growth and Causality in LDCs: A re-examination", *Journal of Development Economics*, Elsevier, vol.36 no.2.
- Banco Mundial.** (2001). "*East Asia: Going behind the miracle- sección 2*". <http://www.worldbank.org/wbi/briefing/ea-exp/ea-exp2.html>
- Beck et al.** (2002). "radio-infrared supernebulae in ii zw 40", the astronomical journal, the *American Astronomical Society*, U.S.A.
- Bottari, M. y Wallach, L.** (2005) "*Artículo 11 del TLC y los litigios de inversionistas contra estados*", *Public Citizen`s*, Global Trade Watch.
- Chávez, L.** (2002). "*La teoría evolucionista y el comercio internacional en Teorías Económicas de la Innovación Tecnológica*". Instituto Politécnico Nacional, México.

- Chunlai, C.** (2002). *“Foreign Direct Investment in China--- A Case Study”*, The Australian National University, p.5.
- Cilas Mexico** (2005), “La Inversión Extranjera Directa en los países emergentes, una revisión para México.” www.observatoriosocial.org.br/portal/images/.../ied_cilas-mex.doc
- Clifford, M. y Panitchpakdi, S.** (2002) *“China and the WTO: Changing China, Changing World Trade”*, J. Wiley & Sons, Singapur.
- Debreu, G.** (1959). *“Theory of Value”* New York, Wiley.
- Dussel, P, E.** (2007). “La Inversión Extranjera Directa en México. desempeño y potencial: Una perspectiva macro, meso, micro y territorial.” FE-UNAM, siglo XXI, SE, México.
- Engle, F. y Granger, J.** (1987). *“Cointegration and Error Correction: representation, Estimation and Testing”*, *Econometrica*, vol. 55.
- Friedman, M.** (1953). *“The Methodology of positive Economics”*, en Friedman, M. *Essays in positive Economics*, University of Chicago Press, Chicago, PP.3-43.
- Gang, F.** (1994). *“Incremental Changes and dual Track Transition: Understanding the case of China, Economic Policy*. S.R.
- Garcés, D.** (2002). “Análisis de las Funciones de Importaciones y Exportaciones de México 1980-2000”. Banco de México. Documento de investigación 2002-2012. México.
- Goldstein, M. y Khan, M.** (1986). “Income and Price Effects in Foreign Trade”. Jones, R. y Kenen, P. (eds.). *Handbook of International Economics*. Amsterdam: North-Holland.
- Gómez y Padilla.** (2005). *“Globalización económica, legislación de la inversión extranjera e integración económica”*, *Alegatos*, México.
- González, R. Banco Mundial.** (2005) “la violencia cuesta al país 100 mil mdd al año.” México: la Jornada.
- Guevara, G. X.** (2001) “La inversión extranjera directa en México, 1994-2000” *Análisis Económico*, num. Segundo semestre, pp. 149- 187. UAM-Azcapotzalco.
- Harris, R.** (1995). *“Using Cointegration Analisis in Econometric Modelling”*, London: prentice Hall harvester Wheatsheaf.

Hernández, H. R. (2005). *“El comercio exterior de China y su relación con México .Una perspectiva histórica”* México y la cuenta del Pacífico vol. 8, núm. 26, Universidad de Guadalajara.

Hodgson, G. M. (1988). *Economics and Institutions: A Manifesto for a Modern Institutional Economics*, Cambridge, Polity Press.

(1993c). *“Transaction Costs and the Evolution of the Firm”*, Ed. C. Pitelis, *Transaction Costs, Markets and Hierarchies: Critical Assessments*, Oxford, Basil Blackwell, pp. 77-100.

(1999b). *“Evolution and Institutions: On Evolutionary Economics and the Evolution of Economics”*, Cheltenham, Edward Elgar.

(1997). *“The Ubiquity of Habits and Rules”*, *Cambridge Journal of Economics*. pp. 663-84.

(2001a). *“How Economic Forgot History- the problem of Historical Specificity in Social Science”* London and New York, Routledge.

(2004b). *“Opportunism is Not the Only Reason Why Firms Exist: Why Explanatory Emphasis on Opportunism May Misdirect Management Strategy”*, *Industrial and Corporate Change*, pp. 403-20.

(2006). *“What are Institutions?”* *Journal of Economic Issues*.

Hooper, P., Johnson, K. y Márquez, J. (1998). *“Trade Elasticities for G-7 Countries”*, FRB International Finance Discussion Paper no. 609.

IMF (2008). *“World Economic Outlook Database”*, Washington, D.C.: IMF.

INEGI: Sistema de Cuentas Nacionales de México. (2010) *“Cuentas de bienes y servicios 1999-2004 y 2003-2008”*, Tomo I. En <http://www.inegi.org.mx>.

Infoestadística. (2009). Año VI, Vol. 4, Grupo Editorial EMKA, S.A. de C.V.

Johansen, S. y Juselius, K. (1990). *“Maximum Likelihood Estimation and Inference on Cointegration- with Applications to the Demand for Money”*, *Oxford Bulletin of Economics and Statistics*, vol. 52, no. 2.

Jütting, J. (2003). *“Social Risk Management in Developing Countries: An Economic Analysis of Community Based Health Insurance Schemes”*, monograph and post-doctoral thesis, University of Bonn.

Kaufmann, D. Kraay, A. and Mastruzzi, M. (2009). *“Governance Matters VIII: Governance Indicators for 1996-2008”*. World Bank Policy Research June 2009.

Khan, M. (1974). "Import and Export Demand in developing Countries". IMF Staff Papers 21, no. 3.

Kuijs, L y Wang, T. (2005). «China's Pattern of Growth: Moving to Sustainability and Reducing Inequality», papeles de trabajo del Fondo Monetario Internacional No 3.767, Washington, D.C.

Lau, L, J. y Qian, Y. y Roland, G. (1997). "*Pareto-improving economic reforms through dual-track liberalization*," Economics Letters, Elsevier, vol. 55(2), pages 285-292.

Lin, J, Y. y Li, Y. (2002). «Export and Economic Growth: A Demand-Oriented Analysis en China» *Economic Review*.

López, J. y Cruz, A. (2000). "Thirlwall's Law and Beyond: The Latin American Experience", *Journal of Post Keynesian Economics*, vol. 22, núm. 3, pp. 477-495.

Mendoza, R. Ramiro, j. (2010). "La inversión extranjera directa y el crecimiento económico en México" Departamento de económico, la pertinencia de la integración económica en la primera década del siglo XXI, UAM-Azcapotzalco, México. delarosa@correo.azc.uam.mx.

Montes-Llamas, G. (2000) "*Las reformas institucionales y el desarrollo del sector rural Latinoamericano*." Pontificia Universidad Javeriana. Seminario Internacional, Bogotá, Colombia. Disponible en la World Wide Web:<http://bibliotecavirtual.clacso.org.ar/ar/libros/rjave/paneles/montes.pdf>.

Moreno-Brid, J. C. (1998) "Balance-of-Payments Constrained Economic Growth: The Case of Mexico", *Banca Nazionale Del Lavoro Quarterly Review*, vol. 207, pp. 413-433. (1999). "Mexico's Economic Growth and the Balance of Payments Constraint: a Cointegration Analysis", *International Review of Applied Economics*, vol. 13, núm. 2, pp. 149-159.

(2001). "Essays on Economic Growth and the Balance of Payments Constraint with Special Reference to the Case of Mexico", Tesis de Doctorado, Trinity College, Cambridge.

Murillo, L. (2009). "Inversión Extranjera Directa recibida por China en 2009.", *National Bureau of Statistics y Oficina Económica y Comercial de la Embajada de España en Pekín*.

- N' D i a y e, S.** (2001). *“Importancia de las reformas institucionales: África y la Mundialización”* Editorial 18 Finanzas & Desarrollo.
- North y Thomas.** (1973). *“The Rise of the Western World: A New Economic History”*, Cambridge University Press.
- North y Weingast.** (1989). “Constitutions and Commitment: The evolution of institutions governing public choice in seventeenth century England”, *Journal of Economic History*, vol.49.
- Ocegueda, J.** (2000). “La Hipótesis de Crecimiento Restringido por Balanza de Pagos. Una Evaluación de la Economía Mexicana 1960-1997”, *Investigación Económica*, vol. LX, núm. 232, pp. 91-122.
- OECD** (2002). « *China in the World Economy. The Domestic Policy Challenges. Synthesis Report*», OECD, París.
- OECD** (2005). *OECD Observer* No 251, París.
- Oficina Económica y Comercial de España en Pekín,** (2006). “Informe Económico y Comercial China”.
- Pacheco, L, P.** (2005). “Liberalización de la política comercial y crecimiento económico de México” *Economíaunam*, Vol. 2, N°4.
- Porter, M.** (1990). *“The Competitive Advantage of nations”* Free Press.
- Pozas, M, A.** (2009). *“innovación y desarrollo Tecnológico Endógeno: factores decisivos en la captura de la rentas económicas globales”* Colegio de México, México D.F. Vol 11, N°9, Pp 75-97. mapozas@colmex.mx
- Qian, Y, G. Roland y Xu, C.** (1999). “Why is China different from Eastern Europe? Perspectives from organization theory”, *European Economic Review*, vol.43, N° 4-6.
- Rodrik** (1999) *“Democracies Pay Higher Wages”* the quarterly journal of economics. Vol.114, no. 3 John F. Kennedy School of Government, Harvard University.
- (2004). *“Estrategias de desarrollo para el nuevo siglo.”* El desarrollo económico en los albores del siglo XXI, José Antonio Ocampo (ed), CEPAL/Alfaomega, Bogotá, D.C.
- Sachs, J. y Warner, A.** (1985). *“Natural Resource Abundance and Economic Growth”*, center for International development and Harvard Institute for development, Harvard University.
- Sachs, J. y Woo, W, T.** (2000). *“Understanding China’s economic performance”*, *Journal of Policy Reform*, ed. 4, vol. 1, PP.1-50.

- Secretaría de Economía.** (2009). “*Exportaciones Totales de México*”.
http://www.economia.snci.gob.mx/sphp_pages/estadisticas/cuad_resumen/impmx_e.htm
- Secretaría de Integración Económica Centroamericana** (2000). “*las relaciones comerciales México Centroamérica en el marco de los acuerdos de tuxtal*”.
- Thirlwall, A. P.** (1979) “The Balance of Payments Constraint as an Explanation of International Growth Rate Differences”, *Banca Nazionale del Lavoro Quarterly Review*, vol.128, pp. 45-53.
- Tornell, y lane.** (1999). “The voracity effect”, *American Economic Review*, vol.89, N^a.1
- Treviño, C, L.** (2002) “*Innovación Tecnológica y Economía institucional en Teorías Económicas de la Innovación Tecnológica.*”, Instituto Politécnico, México, 2002.
- UNCTAD,** World Investment Report (2002). “*Transnacional Corporations and Export Competitiveness*” Geneva.
- Unger, R, M.** (1998). “*Democracy Realized: The Progressive Alternative*”, Londres y Nueva York.
- Veblen, T.** (1899). “ *The Theory of the leisure Class: An Economic Study in the Evolucion of Institutions*”, Ed. McMillan, New York.
- Von Neumann y Morgenstern** (1944). “Theory of games and Economic behavior”. Princeton, Princeton University press.
- Wei, S.** (2000). “Natural openness and good government”, NBER Working Paper, N^a W7765.
- Williamson, O.** (1985). “The Economics Institutions of capitalism: Firms, markets, Relational Contracting” New York, Free press.
- Williamson, J.** (1990). “*What Washington Means by Policy Reform*” en John Williamson (editor), *Latin American Adjustment: how much has happened?*” Washington, D.C, Institute for International economic.
- Williamson, O, E.** (2000).“The New Institutional Economics: Taking Stock, Looking Ahead” *Journal of Economic Literature*, Ed 3, vol 38, PP. 595-613.
- WDI.** World Development Indicators. (2010) En <http://databank.worldbank.org>.
- Yongzheng Yang.** (2003). “China’s Integration into the World Economy:

Implications for Developing Countries”, IMF Working Paper, WP/03/245, Washington, P.4.