



UNIVERSIDAD MICHOACANA DE SAN NICOLÁS DE HIDALGO

INSTITUTO DE INVESTIGACIONES ECONÓMICAS Y EMPRESARIALES

MAESTRÍA EN CIENCIAS EN NEGOCIOS INTERNACIONALES

**“EMPRENDIMIENTO DE OPORTUNIDADES DE NEGOCIOS EN LAS
ECONOMÍAS EMERGENTES Y EN LAS ECONOMÍAS
DESARROLLADAS: EL CASO DE LAS EMERGING AND GROWTH-
LEADING ECONOMIES Y EL GRUPO DE LOS 7, 2004-2012”**

TESIS

QUE PARA OBTENER EL GRADO DE
MAESTRO EN CIENCIAS EN NEGOCIOS INTERNACIONALES

PRESENTA:

LILIANA ESPINOSA PÉREZ NEGRÓN

DIRECTOR DE TESIS:

DR. JORGE VÍCTOR ALCARAZ VERA

MORELIA, MICHOACÁN, MARZO 2016

ÍNDICE

ÍNDICE DE FIGURAS Y TABLAS	IV
ÍNDICE DE SIGLAS	VII
GLOSARIO	X
RESUMEN.....	XV
ABSTRACT	XVI
INTRODUCCIÓN.....	XVII
PARTE I. FUNDAMENTOS DE LA INVESTIGACIÓN.....	1
1. PROBLEMÁTICA.....	1
1.1. Descripción del problema.....	1
1.2. Planteamiento del problema	4
1.3. Preguntas de investigación	5
2. OBJETIVO DE LA INVESTIGACIÓN	5
2.1. Objetivo general	5
2.2. Objetivos específicos.....	6
3. HIPÓTESIS DE LA INVESTIGACIÓN	6
3.1. Hipótesis general	6
3.2. Hipótesis específicas	6
4. JUSTIFICACIÓN	7
5. TIPO DE INVESTIGACIÓN.....	9
6. IDENTIFICACIÓN DE VARIABLES	10
7. INSTRUMENTOS	11
7.1. Cuantitativos.....	11
8. UNIVERSO Y MUESTRA DE ESTUDIO	11
9. ALCANCES Y LIMITACIONES DE LA INVESTIGACIÓN	11
PARTE II. MARCO TEÓRICO.....	14
CAPÍTULO 1. TEORÍAS DEL COMERCIO INTERNACIONAL.....	15
CAPÍTULO 2. OPORTUNIDADES DE NEGOCIOS	26
CAPÍTULO 3. EMPRENDIMIENTO	35

CAPÍTULO 4. INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA.....	54
PARTE III. MARCO REFERENCIAL	65
CAPÍTULO 5. PERFIL ECONÓMICO, GEOGRÁFICO Y DEMOGRÁFICO DE LOS PAÍSES MIEMBROS DEL GRUPO EAGLES Y DEL G7	66
5.1. BLOQUE EAGLES	66
5.2. BLOQUE G7.....	107
PARTE IV. MARCO NORMATIVO.....	148
CAPÍTULO 6. REGULACIONES Y LEYES DE IED EN LOS PAÍSES DEL GRUPO EAGLES Y EL G7	149
6.1. BLOQUE EAGLES	149
6.2. BLOQUE G7.....	159
PARTE V. METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN	169
CAPÍTULO 7. DISEÑO DE INVESTIGACIÓN Y APLICACIÓN DE UN MODELO DE REGRESIÓN CON EL MÉTODO DE MÍNIMOS CUADRADOS ORDINARIOS (MCO) PARA DATOS PANEL.....	170
7.1. Introducción	170
7.2. Variables	173
7.3. Datos y estadísticas descriptivas	175
7.4. Aplicación del modelo (estrategia empírica).....	182
CAPÍTULO 8. RESULTADOS	198
8.1. Resultados generales	198
8.2. Conclusiones	200
8.3. Sugerencias para futuras investigaciones	201
OPERACIONALIZACIÓN	203
Matriz de congruencia.....	203
BIBLIOGRAFÍA.....	204
ANEXO.....	212

ÍNDICE DE FIGURAS Y TABLAS

Figura 1. Marco de los determinantes del emprendimiento	47
Figura 2. Mapa de China	67
Figura 3. Mapa de Brasil	73
Figura 4. Mapa de Rusia	79
Figura 5. Mapa de India	84
Figura 6. Mapa de México	90
Figura 7. Mapa de Indonesia	96
Figura 8. Mapa de Turquía	101
Figura 9. Mapa de EE.UU.	108
Figura 10. Mapa de Japón	114
Figura 11. Mapa de Alemania	119
Figura 12. Mapa de Francia	125
Figura 13. Mapa de Reino Unido	130
Figura 14. Mapa de Italia	136
Figura 15. Mapa de Canadá	141
Figura 16. Secuencia de la investigación y recolección de datos	171
Figura 17. Distribución del emprendimiento de oportunidades de negocios	176
Figura 18. Emprendimiento de oportunidades de negocios por grupos de países, promedios 2004-2012	176
Tabla 1. Identificación de variables	10
China	
Tabla 2. Indicadores de crecimiento	69
Tabla 3. Principales sectores económicos	70
Tabla 4. Cifras del comercio exterior	72
Brasil	
Tabla 5. Indicadores de crecimiento	75
Tabla 6. Principales sectores económicos	76
Tabla 7. Cifras del comercio exterior	78
Rusia	

Tabla 8. Indicadores de crecimiento	81
Tabla 9. Principales sectores económicos	82
Tabla 10. Cifras del comercio exterior	83
India	
Tabla 11. Indicadores de crecimiento.....	86
Tabla 12. Principales sectores económicos	87
Tabla 13. Cifras del comercio exterior	89
México	
Tabla 14. Indicadores de crecimiento.....	92
Tabla 15. Principales sectores económicos	93
Tabla 16. Cifras del comercio exterior	95
Indonesia	
Tabla 17. Indicadores de crecimiento.....	97
Tabla 18. Principales sectores económicos	99
Tabla 19. Cifras del comercio exterior	100
Turquía	
Tabla 20. Indicadores de crecimiento.....	103
Tabla 21. Principales sectores económicos	104
Tabla 22. Cifras del comercio exterior	106
EE.UU.	
Tabla 23. Indicadores de crecimiento.....	110
Tabla 24. Principales sectores económicos	111
Tabla 25. Cifras del comercio exterior	113
Japón	
Tabla 26. Indicadores de crecimiento.....	116
Tabla 27. Principales sectores económicos	117
Tabla 28. Cifras del comercio exterior	118
Alemania	
Tabla 29. Indicadores de crecimiento.....	121
Tabla 30. Principales sectores económicos	122
Tabla 31. Cifras del comercio exterior	124
Francia	
Tabla 32. Indicadores de crecimiento.....	127

Tabla 33. Principales sectores económicos	128
Tabla 34. Cifras del comercio exterior.....	129
Reino Unido	
Tabla 35. Indicadores de crecimiento.....	132
Tabla 36. Principales sectores económicos	133
Tabla 37. Cifras del comercio exterior.....	135
Italia	
Tabla 38. Indicadores de crecimiento.....	138
Tabla 39. Principales sectores económicos	139
Tabla 40. Cifras del comercio exterior.....	140
Canadá	
Tabla 41. Indicadores de crecimiento.....	143
Tabla 42. Principales sectores económicos	145
Tabla 43. Cifras del comercio exterior.....	146
Tabla 44. Variable Regulaciones a la Entrada	177
Tabla 45. Resumen de estadísticas descriptivas.....	178
Tabla 46. Definición de variables	178
Tabla 47. Los datos. Nuevas empresas y las principales variables explicativas por país, promedios 2004-2012	181
Tabla 48. Método de efectos fijos (logaritmos y PROC-1).....	187
Tabla 49. Prueba de Hausman.....	190
Tabla 50. Método de efectos fijos con variables dummy.....	191
Tabla 51. Cointegración residual método Pedroni	196
Tabla 52. Cointegración residual método Kao.....	197

ÍNDICE DE SIGLAS

ANP: Asamblea Nacional Popular (China)

BANXICO: Banco de México

BBVA: Banco Bilbao Vizcaya Argentaria

BM: Banco Mundial

BRICS: Brasil, Rusia, India, China y Sudáfrica

CAE: Consejo de Asuntos Del Estado (China)

CALREG: Calidad Regulatoria

CDU: Unión Democrática Cristiana (Alemania)

CEPAL: Comisión Económica para América Latina y el Caribe

CIVETS: Colombia, Indonesia, Vietnam, Egipto, Turquía y Sudáfrica

CNBV: Comisión Nacional Bancaria de Valores

COST: Costo

CPANP: Comité Permanente de la Asamblea Nacional Popular (China)

CSU: Unión Social Cristiana (Alemania)

DNE: Densidad de nuevas empresas

DOF: Diario Oficial de la Federación

DPJ: Partido Democrático de Japón

EAGLES: Emerging and Growth-Leading Economies

EE.UU: Estados Unidos

EFGOB: Efectividad del Gobierno

EMN: Empresas Multinacionales

FDP: Partido Democrático Libre (Alemania)

FEMA: Foreign Exchange Management Act (India)

FINSA: Foreign Investment and National Security Act

FMI: Fondo Monetario Internacional

GEM: Global Entrepreneurship Monitor

G20: Grupo de los 20

G7: Grupo de los 7

H-O: Heckscher-Ohlin

IDH: Índice de Desarrollo Humano

IED: Inversión Extranjera Directa

INB: Ingreso Nacional Bruto

IVA: Impuesto al Valor Agregado

JCP: Partido Comunista Japón

LIE: Ley de Inversión Extranjera (México)

MCG: Mínimos Cuadrados Generalizados

MCO: Mínimos Cuadrados Ordinarios

MIST: México, Indonesia, Corea del Sur (South Korea) y Turquía

OMC: Organización Mundial de Comercio

ONU: Organización de las Naciones Unidas

PAN: Partido Acción Nacional (México)

PCC: Partido Comunista Chino

PIB: Producto Interno Bruto

PLD: Partido Liberal Democrático (Japón)

PPA: Paridad del Poder Adquisitivo

PRD: Partido de la Revolución Democrática (México)

PRI: Partido Revolucionario Institucional (México)

PROC: Procedimientos

RLIE: Reglamento de la Ley de Inversión Extranjera (México)

RNIE: Registro Nacional de Inversiones Extranjeras (México)

RPC: República Popular China

SDP: Partido Social Demócrata

SHCP: Secretaría de Hacienda y Crédito Público

SRE: Secretaría de Relaciones Exteriores

TCP: Teoría del Ciclo del Producto

TIEM: Tiempo

TLCAN: Tratado de Libre Comercio de América del Norte

UE: Unión Europea

UME: Unión Monetaria Europea

UNCTAD: United Nations Conference on Trade and Development

GLOSARIO

Análisis marginalista: Aquel en el que se compara el ingreso marginal con el costo marginal. A medida que la producción aumenta, el ingreso marginal permanece constante, pero el costo marginal cambia. A bajos niveles de producción, el costo marginal disminuye, pero a la larga aumenta (Parkin, 2006).

BBVA Research: Departamento del Banco Bilbao Viscaya Argentaria que se encarga de responder al reto de evaluar desarrollos económicos cada vez más globalizados (Banco Bilbao Viscaya Argentaria 2015).

Balanza comercial desfavorable: Exceso de importaciones sobre las exportaciones (Appleyard y Field 2003).

Balanza comercial favorable: Exceso de exportaciones sobre las importaciones (Appleyard y Field 2003).

Balanza comercial: la diferencia entre las exportaciones y las importaciones de bienes (excluidos los servicios) (P. R. Krugman, Macroeconomía: Introducción a la economía 2007).

Calidad regulatoria: Variable que capta la percepción de la capacidad del gobierno para formular y aplicar políticas y reglamentaciones acertadas que permitan y promuevan el desarrollo del emprendimiento en el sector privado. Esta variable se expresa como rango percentil, que va desde 0 (más bajo) a 100 (más alto) entre todos los países del mundo (Kaufmann, Kraay y Mastruzzi 2010).

Ciclo económico: Expansiones que ocurren aproximadamente al mismo tiempo en muchas actividades económicas, seguidas de recesiones, contracciones y recuperaciones generales similares que se consolidan en la fase de expansión del ciclo siguiente. Esta secuencia de cambios se repite pero no de forma periódica (Burns y Mitchell, 1746).

Demanda agregada: Nivel de demanda total en la economía para un nivel dado de precios que resulta de la suma del consumo, la inversión y el gasto del gobierno (y, en el caso de una economía abierta, las exportaciones netas) (Larraín B. y Sachs 2006).

Desaceleración: Proceso de disminución transitorio del ritmo de crecimiento de una magnitud económica, y que se manifiesta porque en un periodo dado la tasa de crecimiento es menor que en igual periodo inmediatamente anterior (Eco Finanzas, 2014).

EAGLEs: Conjunto de países que incluye todas las economías emergentes cuya aportación al PIB mundial en los diez próximos años, según las previsiones de BBVA Research, excederá la media del G6 (G7, excluyendo a Estados Unidos). En otras palabras, es el conjunto de países que serán más relevantes en términos de nueva generación de negocios en la próxima década (García-Herrero, Navia y Nigrinis Ospina 2011). Está conformado por China, Brasil, Rusia, India, México, Indonesia y Turquía.

Economías desarrolladas: Países de ingreso alto, en los cuales la mayor parte de la población tiene un nivel de vida elevado. En ocasiones se definen también como países con una gran masa de capital físico, en los cuales la mayor parte de la población realiza actividades sumamente especializadas. Según la clasificación del Banco Mundial (BM), incluyen todas las economías de ingreso alto. De acuerdo con algunas definiciones, entre los países desarrollados se encuentran también los países de ingreso mediano con economías en transición, porque son altamente industrializados. En los países desarrollados vive alrededor del 15% de la población mundial.

Economías emergentes: Países de bajos ingresos y de rápido crecimiento que utilizan la liberalización económica como principal motor de crecimiento (Hoskisson, y otros 2000).

Efectividad del gobierno: Variable que capta la percepción de la calidad de los servicios públicos, la calidad de la administración pública y el grado de su independencia de las presiones políticas, la calidad de la formulación y aplicación de políticas, y la credibilidad del compromiso del gobierno con esas políticas. Esta variable se expresa como rango percentil, que va desde 0 (más bajo) a 100 (más alto) entre todos los países del mundo (Kaufmann, Kraay y Mastruzzi 2010).

Efecto multiplicador: Consecuencias que ocurren en la inversión, en el empleo y en general en toda la economía, como consecuencia de un incremento en la inversión inicial (Ávila y Lugo, 2004).

Elasticidad de la demanda: Cociente del cambio porcentual en la cantidad demandada de un bien y el cambio porcentual en el precio de otro bien (Krugman P. R., 2007).

Emprendimiento: Descubrimiento de oportunidades y la subsiguiente creación de una nueva actividad económica, a menudo por medio de la creación de una nueva organización (Reynolds, 2005).

G7 (grupo de los siete): Grupo de países del mundo cuyo peso político, económico y militar es relevante a escala global. Está conformado por Estados Unidos, Japón, Alemania, Francia, Reino Unido, Italia, Canadá. Estos países son las siete principales economías avanzadas según el Fondo Monetario Internacional (2014).

Incertidumbre: Aleatoriedad con probabilidades desconocidas que no se pueden asegurar (Knight, 1921).

Índice de Desarrollo Humano: Es una medida resumen de los logros promedio en las principales dimensiones del desarrollo humano: una vida larga y saludable, estar bien informado y tener un nivel de vida digno. Es la media geométrica de los índices normalizados para cada una de las tres dimensiones (United Nations Development Programme, 2015).

Inputs: Compra o entrada de una empresa. Factor productivo que la empresa adquiere del exterior para ser sometido a un proceso de transformación interna. Las materias primas, los productos intermedios o semi-manufacturados y la energía que la empresa compra en el mercado son inputs (La gran enciclopedia de economía, 2009).

Juego de suma cero: Término económico empleado para describir cualquier tipo de transacción financiera en la que los beneficios de los ganadores igualan exactamente a las pérdidas de los perdedores (Appleyard y Field 2003).

Juego de suma positiva: Situación en la cual los participantes pueden cooperar y obtener ganancias (+1) con lo cual la suma de las ganancias resultantes es un número positivo (Appleyard y Field 2003).

Know-how: Conocimientos desarrollados por una organización o sociedad como consecuencia del aprendizaje y de la experiencia adquiridos y que son la clave de su éxito. En la mayoría de los casos se intenta que permanezcan en secreto, aunque también pueden ser cedidos a otras empresas a cambio de una contraprestación (La gran enciclopedia de Economía, 2009).

Oportunidades de negocios: La oportunidad de negocio es elementalmente, una necesidad de mercado, o recursos o capacidades aún no empleados o infraempleados y ésta existe previamente y de forma independiente a su descubrimiento por un emprendedor (Kirzner, 1973). El reconocimiento de oportunidades constituye una habilidad emprendedora importante (Ardichvili, 2003), una fuente de ventaja competitiva (Álvarez y Busenitz, 2001) y un componente que debería ser importante en la formación proporcionada a individuos en materia de emprendimiento (Chandler, 2004).

Outputs: Volumen de producción o salida de una empresa (La gran enciclopedia de economía, 2009).

PIB incremental: Magnitud del PIB actual multiplicado por la media prevista de crecimiento en los diez próximos años (García-Herrero y Nigrinis Ospina 2011).

Planeación estratégica: Arte y ciencia de formular, implantar y evaluar decisiones interfuncionales que permitan a la organización llevar a cabo sus objetivos (Steiner, 1998).

Regulaciones a la entrada: Variable que mide los elementos que favorecen la actividad empresarial y aquellos que la restringen, basándose en las etapas necesarias para establecer un negocio en economías emergentes y desarrolladas (Entrepreneurship Database, 2015).

Start-ups: Empresas de alto crecimiento que contribuyen de manera importante a la creación de empleo. Entran al mercado combinando de manera innovadora sus factores de producción y nuevas tecnologías. También tienden a experimentar nuevas estructuras

organizacionales, aprovechando las nuevas tecnologías de la información y comunicación (OCDE, 2005).

Ventaja absoluta: Concepto desarrollado por Adam Smith en su obra *La riqueza de las naciones*, para explicar los flujos de comercio de bienes entre países. La ventaja absoluta es la habilidad que se tiene para producir un bien usando menor insumo que otro productor, es decir que la ventaja absoluta está presente cuando algo o alguien es el mejor desarrollando dicha actividad a un costo menor (Appleyard y Field 2003).

Ventaja comparativa: El modelo de la ventaja comparativa es uno de los conceptos básicos que fundamenta la teoría del comercio internacional y muestra que los países tienden a especializarse en la producción y exportación de aquellos bienes que fabrican con un coste relativamente más bajo respecto al resto del mundo, en los que son comparativamente más eficientes que los demás y que tenderán a importar los bienes en los que son más ineficaces y que por tanto producen con unos costes comparativamente más altos que el resto del mundo (Appleyard y Field 2003).

Volatilidad: El riesgo de mercado se suele expresar en términos de volatilidad, la cual se define como la media de las fluctuaciones (positivas y negativas) de la rentabilidad de una inversión con respecto a su rentabilidad media (Escudero, 2003).

RESUMEN

La creciente importancia económica de los países emergentes tiene implicaciones sobre los países desarrollados y sobre el entorno económico a nivel mundial. Al analizar los próximos diez años se puede observar que el crecimiento de la actividad económica se concentrará principalmente en grupos de países emergentes, como el denominado por BBVA Research, como los EAGLEs (acrónimo en inglés de “Economías que Lideran el Crecimiento Mundial”) (García-Herrero, Navia y Nigrinis Ospina 2011). A largo plazo, este cambio hará que las economías emergentes superen a las economías desarrolladas (tomando como base el G7) en términos de potencial de mercado. Los inversionistas que deseen ingresar exitosamente a un mercado, ya sea en un país emergente o desarrollado, deben tener en cuenta esta tendencia y conocer las oportunidades de emprendimiento de negocios que se presentan en cada tipo de economía. La presente investigación tiene como objetivo conocer si las regulaciones a la entrada, la efectividad del gobierno y la calidad regulatoria son variables que influyeron en el emprendimiento de oportunidades de negocios en las economías emergentes y en las economías desarrolladas, durante el periodo 2004-2012. Para la influencia de tales variables en los países que conforman el grupo EAGLEs y el G7, se utiliza un análisis de regresión con el método de mínimos cuadrados ordinarios (MCO) para datos panel, ya que se considera la herramienta adecuada para someter a contraste las hipótesis de esta investigación, de acuerdo a la información disponible. Este análisis incluye el estudio de los países que conforman los dos grupos objeto de esta investigación, para el periodo 2004-2012.

Palabras clave: EAGLEs, G7, emprendimiento, oportunidades de negocios, regulaciones a la entrada, efectividad del gobierno, calidad regulatoria.

ABSTRACT

The growing economic importance of emerging countries has implications for the developed countries and the global economic environment. When analyzing the next ten years, it is possible to see that the growth in economic activity will be bigger for groups of emerging economies as the one called by BBVA Research, the EAGLEs (acronym for "Emerging and Growth Leading Economies") (Garcia Herrero, Navia and Nigrinis Ospina 2011). In the long term, this change will make emerging economies outperform developed economies (based on the G7) in terms of market potential. Investors who wish to successfully enter a market should note this trend and meet the opportunities of entrepreneurship presented in each type of economy. This research aims to determine whether entry regulations, government effectiveness and regulatory quality are variables that influenced the entrepreneurship of business opportunities in emerging and developed economies during the period 2004-2012. For the influence of such variables in the EAGLEs and the G7 countries, a regression analysis with the method of ordinary least squares (OLS) for panel data is used as it is considered a suitable tool for contrasting the hypothesis of this research, according to information available. This analysis includes the study of the countries of the two groups under investigation for the period 2004-2012.

Key words: EAGLEs, G7, entrepreneurship, business opportunities, entry regulations, government effectiveness, regulatory quality.

INTRODUCCIÓN

En los últimos años el crecimiento mundial ha sido provocado en gran medida por las economías emergentes que se han convertido en un elemento importante de la expansión económica a nivel mundial, reflejándose en medidas como el crecimiento del Producto Interno Bruto (PIB), en la cual, los países EAGLEs tuvieron un promedio de 5.79% de crecimiento durante el periodo 2004-2012, frente al promedio de 1.15% del Grupo de los 7¹ (G7) (Banco Mundial, 2015). Es así que actualmente, ningún inversionista deja de lado a estos mercados en sus destinos de inversión, ya que a medida que el entorno empresarial se hace más competitivo en las economías emergentes, hay mayores oportunidades de inversión, lo que las convierte en economías en crecimiento. Así, la actividad económica mundial se ve favorecida por los países que crecen más rápidamente, aun cuando su tamaño no es muy grande. Sin embargo, a pesar de su mayor relevancia, las implicaciones de este rápido crecimiento de las economías emergentes, aún generan discusión entre inversionistas, emprendedores, políticos e investigadores.

Durante las últimas dos décadas ha sido posible observar el proceso de transformación donde las economías desarrolladas han concedido poco a poco el liderazgo a las economías emergentes, ya que estas han venido acelerando su tasa de crecimiento, lo que ha permitido anticipar que las economías emergentes tendrán una participación del PIB mundial similar al de las economías del G7 y que en el año 2020 concentrarán más de la mitad del PIB mundial, según el desempeño económico y los cambios que surjan en las condiciones económicas. Esta transformación tendrá distintas implicaciones, ya que derivado de un mayor poder económico, se espera que las economías emergentes² expandan también su influencia política. Localmente, cada economía emergente acelerará el proceso de urbanización y aumentará el número de hogares de clase media, así como la disponibilidad de mano de obra (García-Herrero y Nigrinis Ospina 2011).

¹ Grupo de países del mundo cuyo peso político, económico y militar es relevante a escala global. Está conformado por Estados Unidos, Japón, Alemania, Francia, Reino Unido, Italia, Canadá. Estos países son las siete principales economías avanzadas según el Fondo Monetario Internacional (2014).

² Países de bajos ingresos y de rápido crecimiento que utilizan la liberalización económica como principal motor de crecimiento (Hoskisson, y otros 2000).

A pesar de todas las transformaciones positivas que han presentado las economías emergentes, como el mencionado crecimiento del PIB, aún existen factores que limitan su desarrollo, tales como la poca inversión en capital humano, el menor gasto en investigación y desarrollo, así como la calidad de sus instituciones. Las brechas están presentes, sin embargo, al comparar con los indicadores de las economías del G7, es claro que están disminuyendo, lo cual ha ayudado a apurar el proceso de convergencia (García-Herrero y Nigrinis Ospina 2011).

El mejor posicionamiento de las economías emergentes en el entorno económico global representa nuevas oportunidades de emprendimiento para inversionistas y empresas que buscan expandir sus operaciones y abarcar nuevos mercados, pero no todas las economías emergentes tienen las mismas características, por lo que es necesario identificar a las que lideran ese proceso y cuáles son las oportunidades específicas que se presentan en cada una, así como también analizar los niveles de emprendimiento de negocios que existen en las economías emergentes y en las economías desarrolladas y partir de ello para analizar los beneficios de cada tipo de economía.

Resumen capitular

El presente trabajo está compuesto por cinco partes, además de un glosario, matriz de congruencia, cronograma de actividades y bibliografía. La primera parte son los fundamentos de la investigación, la segunda parte la constituye el marco teórico, como tercera parte se encuentra el marco referencial, como cuarta parte está el marco normativo y la quinta parte la constituye la metodología de la investigación.

En la primera parte se define el problema de investigación, es decir, se plantean las preguntas y objetivos e hipótesis de esta investigación. Se presenta también la justificación, tipo de investigación, identificación de las variables e instrumentos a utilizar, universo y muestra de estudio y alcances y limitaciones de la investigación.

La segunda parte, que constituye el marco teórico, se divide en cinco capítulos. En el capítulo 1 “TEORÍAS DEL COMERCIO INTERNACIONAL” se presentan las teorías más

importantes del comercio internacional. Por el hecho de que muchas visiones tempranas del comercio internacional forman la base para definirlo y conceptualizarlo como se conoce hoy en día, es necesario conocer el comercio internacional desde sus orígenes y las primeras teorías.

En el capítulo 2 “OPORTUNIDADES DE NEGOCIOS”, se presentan referencias sobre crecimiento económico y estabilidad económica, apuntando hacia las oportunidades de negocios que representan estos factores. Un país que se considera económicamente estable y que reporta tasas positivas de crecimiento se puede considerar atractivo para el emprendimiento de negocios porque presenta mejores oportunidades.

En el capítulo 3 “EMPRESARIADO” se presentan diversas definiciones y teorías de emprendimiento y se explica cómo el nivel de creación de empresas, que es una medida del emprendimiento, está vinculado directamente con variables como regulaciones a la entrada, efectividad del gobierno y calidad regulatoria.

En el capítulo 4 “INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA” se presentan las teorías más destacadas de la inversión extranjera directa (IED) y sus determinantes, en el contexto de la importancia de su análisis para el emprendimiento de oportunidades de negocios.

La tercera parte de esta investigación la constituye el marco referencial y como parte de ella, en el capítulo 5 “PERFIL ECONÓMICO, GEOGRÁFICO Y DEMOGRÁFICO DE LOS PAÍSES MIEMBROS DEL GRUPO EAGLES Y EL G7” se presentan dichas características de los países seleccionados en la muestra. Se presenta información específica que se debe tomar en cuenta por quienes desean emprender negocios en los distintos países en contexto.

En la cuarta parte, constituida por el marco normativo, se encuentra el capítulo 6 “REGULACIONES Y LEYES DE IED EN LOS PAÍSES DEL GRUPO EAGLES Y G7” en el cual se presentan las leyes, reglamentos o disposiciones que regulan la IED en cada país, ya que ésta se encuentra implícita en el tema de emprendimiento de oportunidades de negocios dentro de cualquier tipo de economía, ya sea emergente o desarrollada.

En la metodología de la investigación, que representa la quinta parte de este trabajo, se plantean el método de investigación, descripción de variables y datos utilizados.

El capítulo 7 “DISEÑO DE INVESTIGACIÓN Y APLICACIÓN DE UN MODELO DE REGRESIÓN CON EL MÉTODO DE MÍNIMOS CUADRADOS ORDINARIOS (MCO) PARA DATOS PANEL” se muestran los elementos teóricos de la metodología seleccionada, la estructura de la metodología y los datos a utilizar para el logro de la validez en el método propuesto, así como su aplicación.

Finalmente en el capítulo 8 “RESULTADOS”, se proporcionan los resultados generales de esta investigación, las conclusiones y sugerencias para futuras investigaciones sobre el tema de emprendimiento de oportunidades de negocios en las economías emergentes y en las economías desarrolladas, específicamente para el caso de los países denominados EAGLEs y los países integrantes del G7, en el periodo de referencia, 2004-2012.

PARTE I. FUNDAMENTOS DE LA INVESTIGACIÓN

1. PROBLEMÁTICA

1.1. Descripción del problema

Con el presente trabajo se pretende investigar y aportar información en relación a las variables que influyeron en el emprendimiento de oportunidades de negocios en las economías emergentes y en las economías desarrolladas durante el periodo 2004-2012, así como abordar una discusión en cuanto al papel que juegan los países emergentes en la economía global en base al desempeño de los países desarrollados. Para ello se analizan las variables que afectan los niveles de emprendimiento de oportunidades de negocios tanto en economías emergentes como en economías desarrolladas. La pregunta de investigación planteada busca la relación entre las oportunidades de emprendimiento de negocios y variables como las regulaciones a la entrada, la efectividad del gobierno y la calidad regulatoria.

Los países de economías emergentes, que son el hogar de más del 80% de la población mundial, están experimentando un rápido crecimiento económico e industrialización. Juntos, estos mercados son una gran potencia, lo que representa aproximadamente un tercio del comercio mundial y representaron el 90% del crecimiento mundial en 2009 (FMI 2010). Más de 20 países en el mundo se consideran oficialmente como mercados emergentes y se dividen en avanzados y secundarios (FTSE Russell 2014). Los mercados emergentes avanzados son³: Brasil, China, República Checa, Hungría, India, México, Polonia, Rusia, Sudáfrica, Taiwán. Los mercados emergentes secundarios⁴ son: Argentina, Chile,

³ Países de renta media superior a la Renta Nacional Bruta (RNB) con avanzadas infraestructuras de mercado o países de altos ingresos con menores infraestructuras desarrolladas de mercado, estos países (FTSE Russell, 2015).

⁴ Mercados emergentes con ingreso nacional bruto (INB) medio alto, medio bajo y bajo con razonables infraestructuras de mercado de tamaño significativo y algunos países de INB medio alto con menos infraestructuras de mercado desarrolladas (FTSE Russell, 2015).

Colombia, Perú, Egipto, Indonesia, Malasia, Marruecos, Pakistán, Filipinas, Rumania, Tailandia y Turquía (FTSE Russell 2014).

La promoción de mercados y países emergentes en la economía y los negocios internacionales ha traído una amplia gama de siglas como BRICS (Brasil, Rusia, India, China, Sudáfrica), MIST (México, Indonesia, Corea del Sur y Turquía), CIVETS (Colombia, Indonesia, Vietnam, Egipto, Turquía y Sudáfrica)⁵, entre otras, que promueven el potencial de estos países y sus perspectivas de influir en la economía mundial. Algunas características que se destacan en estas economías son que tienen grandes mercados internos con una población con capacidad de compra, políticas económicas con eficiente control inflacionario, la prospectiva de un crecimiento económico estable, y que aportan cada una de ellas más de 1% al PIB global nominal. Además, son destinos de afluencia de inversión extranjera en sectores estratégicos como la industria automotriz, la química farmacéutica, la maquinaria o la computación, además de inversiones en infraestructura de transporte, redes de telecomunicación y generación eléctrica (Günther 2014).

La relevancia que han adquirido los países emergentes tiene importantes y complejas implicaciones sobre el orden mundial, ya que se espera que en los próximos diez años el crecimiento de la actividad económica se concentrará cada vez más en las economías emergentes, y más específicamente en un grupo de países denominado por BBVA Research⁶, como EAGLEs que es el acrónimo en inglés de “Emerging and Growth-Leading Economies” (Economías Emergentes que Lideran el Crecimiento Mundial), los cuales son los países considerados en la presente investigación. Este grupo incluye todas las economías emergentes cuya aportación al PIB mundial en los diez próximos años, según las previsiones de BBVA Research, excederá la media del G6 (G7, excluyendo a Estados Unidos). En otras palabras, es el conjunto de países que serán más relevantes en términos de nueva generación de negocios en la próxima década (García-Herrero, Navia y Nigrinis Ospina 2011). Para cuantificar el aporte de las economías emergentes al crecimiento mundial, así como para identificar el grupo de economías que lideran ese proceso, es

⁵ BRICS y MIST son acrónimos que fueron acuñados por Goldman Sachs y CIVETS por la Economist Intelligence Unit (EIU).

⁶ Departamento del Banco Bilbao Vizcaya Argentaria que se encarga de responder al reto de evaluar desarrollos económicos cada vez más globalizados (Banco Bilbao Viscaya Argentaria 2015).

necesario conocer las contribuciones que hace cada uno de estos países a la expansión global. Se considera que esta contribución es la variación del PIB de un país dividido entre la variación total del PIB mundial, lo que da como resultado el llamado PIB incremental⁷ (Garcia-Herrero, Navia y Nigrinis Ospina 2011).

El PIB incremental proporciona un resumen económicamente relevante de la situación actual de un país en la economía global, y cuán rápido se espera que crezca. La ventaja de utilizar esta medida es que tiene proyección de futuro, lo que permite una anticipación de las tendencias, además la demanda incremental es más relevante para las nuevas oportunidades de negocios, particularmente desde la perspectiva de la internacionalización de la empresa. Aunque este efecto es difícil de cuantificar, la demanda incremental crea un margen para la expansión internacional, convirtiendo en destinos más interesantes a los mercados con mayores incrementos absolutos de la demanda (Rafael y Nikolaos, 2003).

Ordenados por su aportación al crecimiento mundial, el grupo EAGLEs está compuesto por los siguientes países: China, Brasil, Rusia, India, México, Indonesia y Turquía⁸. Para la próxima década se anticipa que el PIB mundial crecerá más de 41 billones de dólares estadounidenses ajustados por paridad del poder adquisitivo⁹ (PPA), de los cuales la aportación de los EAGLEs superará el 50%, en tanto que el G7 solamente alcanzará el 14% (Garcia-Herrero, Navia et Nigrinis Ospina 2011).

Con todo lo anterior, los países emergentes estarían generando las bases para un futuro económico prometedor, ante la orientación de su economía hacia mercados abiertos con acuerdos de libre comercio que ofrezcan condiciones óptimas a inversionistas extranjeros. Pero estos países también se caracterizan por tener niveles bastante diferentes en cuanto a la apertura de mercados, reglas rígidas en los mercados laborales, instituciones débiles, inestabilidad política y corrupción (Vassolo y Silvestri 2011). Es importante también considerar variables como la disponibilidad de materias primas y recursos, número de trabajadores jóvenes, estabilidad política, cantidad de inversión extranjera directa (IED),

⁷ PIB incremental: magnitud del PIB actual multiplicado por la media prevista de crecimiento en los diez próximos años (Garcia-Herrero, Navia y Nigrinis Ospina 2011).

⁸ Informe Anual 2014. Situación EAGLEs. BBVA Research.

⁹ Herramienta para analizar los tipos de cambio, relacionada con el concepto de tipo de cambio real. La paridad de poder adquisitivo entre las divisas de dos países es el tipo de cambio nominal al que una cesta dada de bienes y servicios costaría lo mismo en ambos países (Krugman y Wells, 2006).

entre otras, que son indispensables para que una economía pueda ser atractiva para los negocios (García-Herrero & Nigrinis Ospina, 2011).

El propósito de esta investigación es presentar un enfoque para conocer y analizar el atractivo de las economías emergentes como destino de inversión, particularmente para los inversionistas que tienen interés en internacionalizar sus empresas, así como presentar características importantes de los países desarrollados que sirvan para la toma de decisiones, en base a los niveles de emprendimiento de oportunidades de negocios en cualquiera de los dos tipos de países, esto porque el emprendimiento es un motor importante de desarrollo económico, sin embargo, varios países implementan regulaciones que dificultan iniciar una nueva empresa, por lo que es importante estudiar el efecto de tales regulaciones de entrada (procedimientos, tiempo y costo), así como de la efectividad del gobierno y la calidad regulatoria, en la creación de nuevas empresas. Está documentado que las regulaciones rigurosas obstaculizan la creación de empresas, especialmente en las industrias que naturalmente deben tener alta entrada (Klapper, Laeven, & Rajam 2006).

Es importante también conocer y comprender los roles del emprendimiento en diferentes países y períodos de tiempo, mediante el uso de una teoría establecida que ofrezca factores y variables que determinen el nivel de emprendimiento en un país determinado, por lo cual es posible plantear el problema de esta investigación.

1.2. Planteamiento del problema

No se conoce si las regulaciones a la entrada, la efectividad del gobierno y la calidad regulatoria influyeron en el emprendimiento de oportunidades de negocios en las economías emergentes (EAGLEs) y en las economías desarrolladas (G7), durante el periodo 2004-2012.

1.3. Preguntas de investigación

1.3.1. Pregunta general

¿Las regulaciones a la entrada, la efectividad del gobierno y la calidad regulatoria influyeron en el emprendimiento de oportunidades de negocios en las economías emergentes (EAGLEs) y en las economías desarrolladas (G7) durante el periodo 2004-2012?

1.3.2. Preguntas específicas

1. ¿Las regulaciones a la entrada son una variable que influyó en el emprendimiento de oportunidades de negocios dentro de las economías emergentes (EAGLEs) y las economías desarrolladas (G7), durante el periodo 2004-2012?
2. ¿La efectividad del gobierno es una variable que influyó en el emprendimiento de oportunidades de negocios dentro de las economías emergentes (EAGLEs) y las economías desarrolladas (G7), durante el periodo 2004-2012?
3. ¿La calidad regulatoria es una variable que influyó en el emprendimiento de oportunidades de negocios dentro de las economías emergentes (EAGLEs) y las economías desarrolladas (G7), durante el periodo 2004-2012?

2. OBJETIVO DE LA INVESTIGACIÓN

2.1. Objetivo general

Conocer si las regulaciones a la entrada, la efectividad del gobierno y la calidad regulatoria influyeron en el emprendimiento de oportunidades de negocios en las economías emergentes (EAGLEs) y en las economías desarrolladas (G7), durante el periodo 2004-2012.

2.2. Objetivos específicos

1. Analizar si las regulaciones a la entrada son una variable que influyó en el emprendimiento de oportunidades de negocios dentro de las economías emergentes (EAGLEs) y las economías desarrolladas (G7), durante el periodo 2004-2012.
2. Detectar si la efectividad del gobierno es una variable que influyó en el emprendimiento de oportunidades de negocios dentro de las economías emergentes (EAGLEs) y las economías desarrolladas (G7), durante el periodo 2004-2012.
3. Identificar si la calidad regulatoria es una variable que influyó en el emprendimiento de oportunidades de negocios dentro de las economías emergentes (EAGLEs) y las economías desarrolladas (G7), durante el periodo 2004-2012.

3. HIPÓTESIS DE LA INVESTIGACIÓN

3.1. Hipótesis general

Las regulaciones a la entrada, la efectividad del gobierno y la calidad regulatoria son las principales variables que influyeron en el emprendimiento de oportunidades de negocios en las economías emergentes (EAGLEs) y en las economías desarrolladas (G7), durante el periodo 2004-2012.

3.2. Hipótesis específicas

1. Las regulaciones a la entrada son una variable importante que influyó en el emprendimiento de oportunidades de negocios dentro de las economías emergentes (EAGLEs) y las economías desarrolladas (G7), durante el periodo 2004-2012.
2. La efectividad del gobierno es una variable importante que influyó en el emprendimiento de oportunidades de negocios dentro de las economías emergentes (EAGLEs) y las economías desarrolladas (G7), durante el periodo 2004-2012.

3. La calidad regulatoria es una variable importante que influyó en el emprendimiento de oportunidades de negocios dentro de las economías emergentes (EAGLEs) y las economías desarrolladas (G7), durante el periodo 2004-2012.

4. JUSTIFICACIÓN

Esta investigación pretende conocer, revisar y analizar el importante desempeño que han tenido las economías emergentes en el contexto económico mundial en años recientes, en comparación con las economías desarrolladas, con el fin de ofrecer recomendaciones y propuestas acerca del emprendimiento de oportunidades de negocios, tanto en economías emergentes (EAGLEs), como en economías desarrolladas (G7).

Parte de la preocupación por realizar este trabajo se relaciona con la caracterización que se le ha dado a ciertos países como “economías emergentes” en función de variables macroeconómicas y en comparación con las “economías desarrolladas”, y en el interés en relación a que estas economías están cobrando una gran relevancia en la dinámica mundial, con altas expectativas de crecimiento económico, pensándose que incluso lleguen a superar a los mercados desarrollados en términos de poder de mercado y tamaño del PIB. Sin embargo, varios países emergentes tienen importantes oportunidades que no han podido aprovechar, ya que su crecimiento es menor que el promedio mundial, pero distintos autores afirman que se han convertido en un factor importante de la expansión económica a nivel global y que juegan un papel cada vez más importante en tasas de crecimiento, por lo que estas economías son consideradas por cualquier inversionista de talla mundial, razón por la cual es importante su análisis para profundizar en características favorables para la inversión.

Lo alentador es que los mercados emergentes se han vuelto más resistentes en los últimos años, y tienen cuantiosos fondos de reservas, disponibilidad de mercados, mano de obra barata con trabajadores calificados, tipos de cambio más flexibles, sistemas financieros más sólidos y buen clima de negocios, entre otros factores que pueden ayudar a soportar la

desaceleración económica¹⁰, pero el aumento del nivel de endeudamiento privado y público de las economías emergentes es por el contrario un aspecto preocupante para los inversionistas, lo cual dirige la teoría al análisis de la presente investigación, ya que los acontecimientos en los países emergentes tienen importantes consecuencias sobre el bienestar y las políticas de las economías desarrolladas debido principalmente a la apertura del comercio entre estos dos tipos de economías, lo que las ha hecho dependientes en cuanto a estabilidad económica (Krugman, Obstfeld y Melitz 2012). Con esta investigación se pretende profundizar en aquellas variables que representan un papel importante para el emprendimiento de oportunidades de negocios en los distintos tipos de naciones, como regulaciones a la entrada, efectividad del gobierno y calidad regulatoria.

Conveniencia: Se pretende que los resultados arrojados por la investigación ofrezcan orientación a la comunidad de analistas en materia de economía e inversionistas, sobre las variables a considerar para ingresar comercialmente a una economía emergente o desarrollada.

Relevancia social: Las conclusiones que resulten de esta investigación serán relevantes para la sociedad al responder a una necesidad detectada actualmente, de definir las variables que afectan el emprendimiento de oportunidades de negocios internacionales dentro de los distintos países que conforman las economías emergentes (EAGLEs) y desarrolladas (G7). Asimismo, se pretende generar una base o guía que aporte ideas a los inversionistas potenciales para aprovechar mejor las oportunidades.

Implicaciones prácticas: Se pretende aportar datos sobre el emprendimiento de negocios en mercados emergentes (EAGLEs) y desarrollados (G7) y las variables que lo afectan. Los resultados pueden ser útiles para alentar a los responsables políticos de las distintas economías a mejorar sus esfuerzos hacia el fomento del emprendimiento. Los resultados también pueden ser útiles para los emprendedores que, tanto en las economías emergentes como desarrolladas tienen que ser conscientes de los entornos institucionales locales y sus demandas, ya que las empresas están constantemente expuestas a entornos políticos,

¹⁰ Proceso de disminución transitorio del ritmo de crecimiento de una magnitud económica, y que se manifiesta porque en un periodo dado la tasa de crecimiento es menor que en igual periodo inmediatamente anterior (Eco Finanzas, 2014).

sociales y culturales. Aunque la teoría, hasta ahora, ha demostrado cómo estos ambientes se vuelven cada vez más similares debido a la globalización (Meyer, y otros, 1997), las diferencias entre las economías emergentes y en desarrollo persistirán, creando desafíos para los emprendedores mientras exploran nuevos mercados. Esta investigación ayudará a la toma de decisiones de los inversionistas y servirá como guía de negocios en distintos tipos de economías.

Valor teórico: La investigación realizada servirá para revisar los diferentes niveles de emprendimiento de oportunidades de negocios dentro de los distintos países en contexto (EAGLEs y G7), considerando variables importantes como regulaciones a la entrada, efectividad del gobierno y calidad regulatoria para conocer su comportamiento y cómo se relacionan entre ellas para así proponer ideas y recomendaciones a los lectores de esta investigación. Los resultados de las regresiones realizadas para probar la relación entre las variables seleccionadas representan una aportación al conocimiento científico, al mostrar relaciones no estudiadas previamente y para una muestra específica.

5. TIPO DE INVESTIGACIÓN

a) Alcance

Exploratorio: Se examina un tema de investigación poco estudiado y un fenómeno relativamente desconocido, tal como las variables que influyen en el emprendimiento de oportunidades de negocios dentro de distintos tipos de economías, específicamente, el grupo de países denominado EAGLEs y el grupo de países denominado G7, identificando conceptos o variables importantes, para así establecer prioridades para investigaciones futuras o sugerir afirmaciones y postulados.

Descriptivo: Se dirige fundamentalmente a la descripción del fenómeno social llamado economías emergentes y economías desarrolladas, así como el emprendimiento de oportunidades de negocios dentro de éstas. Se busca especificar las propiedades importantes del fenómeno sometido a análisis indicando sus rasgos más importantes o

diferenciadores. Se selecciona una serie de cuestiones y se mide cada una de ellas independientemente, de manera que se pueda describir lo que se investiga.

Correlacional: Se determina en qué medida dos o más variables están relacionadas entre sí y se investiga de qué manera los cambios de una variable influyen en los valores de otra variable. Por ejemplo, determinar si las “regulaciones a la entrada” afectan positiva o negativamente al “emprendimiento de oportunidades de negocios” dentro de las economías emergentes (EAGLEs) y las economías desarrolladas (G7).

b) Enfoque

Cuantitativo: Se plantea un problema concreto y la recolección de datos se fundamenta en la medición, utilizando así magnitudes numéricas que pueden ser tratadas mediante herramientas del campo de la estadística obteniendo resultados descriptivos y que pueden ser generalizados para explicar un fenómeno.

6. IDENTIFICACIÓN DE VARIABLES

Tabla 1. Identificación de variables

Variable dependiente	Variables independientes
Emprendimiento de oportunidades de negocios	-Regulaciones a la entrada (procedimientos, tiempo y costo) -Efectividad del gobierno -Calidad regulatoria

Fuente: Elaboración propia con base en información del Banco Mundial en relación al proyecto *Doing Business. Midiendo regulaciones para hacer negocios*, 2014.

7. INSTRUMENTOS

7.1. Cuantitativos

Econometrics view para realizar las pruebas correspondientes para el análisis de regresión con el método de MCO para datos panel.

8. UNIVERSO Y MUESTRA DE ESTUDIO

El universo de estudio de esta investigación lo conforman todas las economías emergentes y las economías desarrolladas a nivel mundial. En cuanto a la muestra de estudio, las economías emergentes consideradas son aquellas cuya contribución se anticipa que será sustancial en los próximos diez años, éstas conforman el grupo EAGLEs. Según las previsiones, hay siete países que cumplen los criterios necesarios para ser incluidos en dicho grupo, ordenados por su aportación al crecimiento mundial: China, Brasil, Rusia, India, México, Indonesia y Turquía. Las economías desarrolladas consideradas son las que forman parte del G7: Estados Unidos, Japón, Alemania, Francia, Reino Unido, Italia y Canadá.

9. ALCANCES Y LIMITACIONES DE LA INVESTIGACIÓN

Los alcances de este trabajo están planteados en base a los objetivos propuestos. Se pretende conocer si las regulaciones a la entrada, la efectividad del gobierno y la calidad regulatoria influyeron en el emprendimiento de oportunidades de negocios en las economías emergentes y en las economías desarrolladas, durante el periodo 2004-2012.

La metodología utilizada puede ser aplicable en regímenes jurídicos y sistemas económicos heterogéneos. Anteriormente se han hecho esfuerzos en este sentido, pero la gran mayoría

se centra exclusivamente en las economías desarrolladas, sin tomar en cuenta las diferencias en los sistemas legales, sectores y las estructuras económicas, por lo que en esta investigación se toman en cuenta tanto economías desarrolladas, como economías emergentes para realizar comparaciones.

Esta investigación se distingue de otros trabajos sobre emprendimiento porque que se utilizan datos sobre el número de nuevas empresas creadas como la unidad de medida del emprendimiento de oportunidades de negocios, en lugar de tasas de autoempleo, que son más propensas a incluir empleos de subsistencia y autoempleos. El uso de los datos de registros reales de empresas hace que el análisis sea más relevante para el emprendimiento de alto crecimiento. Además, los datos se pueden utilizar como referencia para explicar los cambios en la composición del sector privado y avanzar en el estudio del impacto de los cambios regulatorios, políticos, macroeconómicos e institucionales sobre el emprendimiento y su crecimiento.

Los resultados de esta investigación pueden ser útiles para los responsables políticos de las distintas economías para alentarlos a mejorar sus esfuerzos hacia el fomento del emprendimiento. Los resultados también pueden ser útiles para los emprendedores que, tanto en las economías emergentes como desarrolladas tienen que ser conscientes de los entornos institucionales locales y sus demandas, ya que las empresas están constantemente expuestas a entornos políticos, sociales y culturales. Aunque la teoría, hasta ahora, ha demostrado cómo estos ambientes se vuelven cada vez más similares debido a la globalización (Meyer, y otros, 1997), las diferencias entre las economías emergentes y en desarrollo persistirán, creando desafíos para los emprendedores mientras exploran nuevos mercados.

Una limitación de esta investigación es que está acotada a dos grupos de países a ser analizados y comparados; el grupo EAGLEs y el G7. Por otro lado, dentro del análisis se utilizan datos de nuevas empresas de responsabilidad limitada creadas en el sector formal privado, es decir, se excluye a las iniciativas del sector informal. Esta exclusión se basa en la dificultad de cuantificar el número de empresas en dicho sector, más que en su relevancia para las economías, ya sean emergentes o desarrolladas (Nielsen y Plovsing, 1997).

Por otro lado, es importante mencionar que las regulaciones a la entrada, la efectividad del gobierno y la calidad regulatoria no son los únicos factores de los cuales depende el emprendimiento y un buen ambiente empresarial en general. Existen otras áreas fuera del alcance de esta investigación que también son importantes; por ejemplo, la estabilidad de políticas macroeconómicas, la formación de mano de obra, el desarrollo de infraestructuras, así como factores psicológicos, sociales y culturales que afectan la conducta y las decisiones de los emprendedores.

PARTE II. MARCO TEÓRICO

Al tener planteado el problema de esta investigación, es decir, objetivos y preguntas de investigación, es posible proceder a desarrollar el marco teórico, el cual se plantea para sustentar teóricamente el trabajo de investigación y orientar acerca de cómo realizar el estudio. Para ello es necesario analizar y exponer teorías, enfoques teóricos, o investigaciones previas que se consideren válidos para el estudio. Lo anterior ayudará al establecimiento de hipótesis de esta investigación y a proveer un marco de referencia para interpretar los resultados del estudio.

En particular, dentro de este marco teórico se presentan las teorías más importantes del comercio internacional, la estabilidad económica y las oportunidades de negocios, así como las teorías más destacadas del emprendimiento, de la IED y sus determinantes.

CAPÍTULO 1. TEORÍAS DEL COMERCIO INTERNACIONAL

A lo largo de la historia, el comercio internacional ha representado un papel crítico en la capacidad de los países tanto emergentes como desarrollados, de crecer, desarrollarse y ser poderosos económicamente. Las transacciones internacionales han adquirido mayor importancia en los últimos años porque los países buscan obtener todos los beneficios derivados del mayor intercambio de bienes, servicios y factores. El incremento relativo en la importancia del comercio internacional hace cada vez más necesario entender los factores básicos implícitos en el intercambio exitoso de bienes y servicios y el impacto de las medidas de política que proponen los países para influir en la naturaleza del comercio internacional. Esto se cumple en el nivel micro del comercio de mercancías y servicios individuales y en nivel macro de déficit/superávit presupuestales del gobierno, dinero, tasas de cambio, tasas de interés y controles posibles sobre la inversión extranjera (Appleyard y Field 2003).

La continua expansión del comercio internacional, en conjunto con distintos acontecimientos políticos relacionados con la liberalización de las relaciones económicas internacionales, nunca antes habían sido tan importantes como en la actualidad, por lo que es importante entender los fundamentos del comercio, las políticas que proponen los gobiernos para influir sobre éste y la evolución y desarrollo que han tenido las ideas actuales durante el paso de los años.

Por el hecho de que muchas visiones tempranas del comercio internacional forman la base para definirlo y conceptualizarlo como se conoce hoy en día, es necesario conocer el comercio internacional desde sus orígenes y las primeras teorías.

Mercantilismo

Se refiere a la compilación del pensamiento económico conformado en Europa entre 1500 y 1750. Es clasificado como un conjunto de actitudes similares hacia la actividad económica doméstica y el papel del comercio internacional que dominaba el pensamiento y la política económicos durante ese periodo. Las exploraciones geográficas que proporcionaron nuevas

oportunidades para el comercio y ampliaron el alcance de las relaciones internacionales, el aumento de la población, el surgimiento de la clase de los comerciantes, el descubrimiento de metales preciosos en el Nuevo Mundo, el cambio de la concepción religiosa sobre las utilidades y sobre la acumulación, y el surgimiento de los Estados-nación contribuyeron al desarrollo del pensamiento mercantilista (Appleyard y Field 2003).

En el mercantilismo era de gran importancia el enfoque de que la riqueza nacional se reflejaba en la posesión de metales preciosos, y otro pilar importante fue la visión estática de los recursos mundiales. La actividad económica era considerada como un juego de suma cero en el cual la ganancia de un país se obtenía a costa de otro, por lo cual, la adquisición de metales preciosos se convirtió en el medio para aumentar la riqueza y el bienestar (Berumen 2006).

Los mercantilistas consideraban que el sistema económico constaba de tres componentes: un sector manufacturero, un sector rural y colonias extranjeras. Utilizaron la teoría del valor-trabajo en la que los bienes eran valorados relativamente en cuanto a su contenido relativo de trabajo. Finalmente, los mercantilistas enfatizaban la necesidad de mantener un exceso de exportaciones sobre las importaciones, es decir, una balanza comercial favorable o balanza comercial positiva (Krugman y Obstfeld 2006).

Las políticas económicas impuestas por los mercantilistas siguieron doctrinas básicas. Los gobiernos controlaron el uso y el intercambio de los metales preciosos, a lo que se hace referencia como metalismo. Los países intentaron prohibir las exportaciones de oro, plata y otros metales por parte de particulares, y los gobernantes dejaban salir estas especies del país solo por necesidad. Los gobiernos otorgaban derechos comerciales exclusivos sobre ciertas rutas o áreas a compañías específicas, propiciando los monopolios comerciales. La política comercial estaba dirigida consistentemente hacia el control del flujo de bienes entre países y hacia la maximización de la entrada de especies proveniente del comercio internacional, pero la constante búsqueda de poder por parte del Estado a costa de todo y la suprema importancia asignada a la acumulación de metales preciosos condujo a una paradoja obvia: las naciones mercantilistas ricas estarían compuestas de un gran número de gente muy pobre. (Appleyard y Field 2003).

David Hume: El mecanismo de flujo precio-especie

Al iniciar el siglo XVIII, las ideas relacionadas con la naturaleza de la actividad económica empezaron a cambiar, se comenzó a pensar que el metalismo y quienes lo practicaban eran ingenuos. Nuevas ideas y nuevas filosofías, fomentadas en gran medida por el Renacimiento italiano¹¹, contribuyeron al cambio. Para finales del siglo XVIII, las ideas relacionadas con el comercio internacional empezaron a cambiar cuando los primeros escritores clásicos, como David Hume y Adam Smith desafiaron los postulados básicos del mercantilismo (Appleyard y Field 2003).

Una de las primeras críticas al mercantilismo fue presentada por David Hume (1752) con su desarrollo del mecanismo de flujo precio-especie. Hume argumentó que la acumulación de oro mediante un superávit comercial aumentaría la oferta monetaria y por consiguiente, los precios y los salarios, los cuales reducirían la competitividad del país con superávit. Por tanto, no es posible para una nación continuar manteniendo una balanza comercial positiva indefinidamente. El movimiento de especie entre países sirve como mecanismo de ajuste automático que siempre busca igualar el valor de las exportaciones al de las importaciones para producir una balanza comercial en cero (Krugman y Obstfeld 2006).

El mecanismo de flujo precio-especie clásico consta de diversos supuestos:

1. Debe existir un vínculo formal entre dinero y precios, como el proporcionado por la teoría cuantitativa del dinero¹², cuando se supone pleno empleo. Cualquier cambio en la oferta de dinero está acompañado por un cambio proporcional en el nivel de precios.
2. La demanda de bienes transados es elástica¹³ al precio. Esto es necesario para asegurar que un aumento en el precio conduzca a una disminución en el gasto total en los bienes transados en cuestión y que una disminución de precios tendrá el efecto opuesto.

¹¹ Se inició en un período de grandes logros y cambios culturales en Italia que se extendió desde finales del siglo XIV hasta alrededor de 1600, constituyendo la transición entre el Medioevo y Europa moderna y también clásica.

¹² Teoría económica de determinación del nivel de precios que establece la existencia de una relación directa entre la cantidad de dinero y el nivel general de los precios.

¹³ Elasticidad de la demanda: cociente del cambio porcentual en la cantidad demandada de un bien y el cambio porcentual en el precio de otro bien (P. R. Krugman 2007).

3. Se supone competencia perfecta en los mercados de productos y de factores para establecer el vínculo necesario entre el comportamiento de los precios y el de los salarios, y de igual forma para garantizar que los precios y los salarios sean flexibles hacia arriba y hacia abajo.
4. Se supone que existe un patrón oro. Todas las monedas están atadas al oro y por ello, atadas entre sí, todas las monedas son libremente convertibles a oro y el oro puede ser comprado y vendido a voluntad y los gobiernos no compensan el impacto de los flujos de oro por otras actividades para influir sobre la oferta monetaria.

Si todos los supuestos se satisfacen, el mecanismo de ajuste automático restaurará la balanza comercial cada vez que ésta es trastornada. Los mecanismos de ajuste de la balanza de pagos y el patrón oro son aun temas que se tratan en discusiones de economía monetaria internacional (Berumen 2006).

Adam Smith

Continuando con las críticas al mercantilismo, surgieron los escritos de Adam Smith. Él percibió que la riqueza de una nación estaba reflejada en su capacidad productiva, es decir, su habilidad para producir bienes y servicios, y no en su posesión de metales. Fue entonces que la atención se centró en aumentar la producción de bienes y servicios. Smith creía que el crecimiento en la capacidad productiva era fomentado mejor en un entorno donde la gente era libre para buscar sus propios intereses y este interés propio conduciría a los individuos a especializarse y a intercambiar bienes y servicios. La tendencia natural a producir e intercambiar bienes y servicios generaría ganancias de productividad a través de la mayor división y especialización del trabajo. Smith vio poca necesidad del control gubernamental de la economía y enfatizó en que una política gubernamental que permitiera que los individuos buscaran sus propias actividades, proporcionaría el mejor entorno para aumentar la riqueza de una nación (Appleyard y Field 2003).

El papel apropiado del gobierno consistía en velar porque el mercado fuera libre para que funcionara, removiendo las barreras para la operación efectiva de la “mano invisible” del mercado (Smith 1776). Concluyó que los países deberían especializarse y exportar aquellos

bienes en los cuales tuvieran una ventaja absoluta¹⁴ y deberían importar aquellos bienes en los cuales el socio comercial tuviera una ventaja absoluta. Cada país debería exportar aquellos bienes que produjera más eficientemente porque el trabajo absoluto requerido por unidad era menor que aquel del posible socio comercial. Este argumento de Smith fue significativo en esa época porque indicaba que los dos países involucrados en el intercambio podían beneficiarse del comercio y que éste no era un juego de suma cero, como afirmaban los mercantilistas, sino un juego de suma positiva.

Aunque las ideas de Smith fueron cruciales para el desarrollo del pensamiento clásico, fue David Ricardo quien amplió estos conceptos y demostró que las ganancias potenciales del comercio eran mucho mayores de lo que Adam Smith había contemplado en su concepto de ventaja absoluta.

David Ricardo y la ventaja comparativa

La transición del proteccionismo al libre comercio se vio más impulsada por el trabajo de David Ricardo, *The Principles of Political Economy and Taxation* (Ricardo 1817), donde enfatizó que las ganancias potenciales del comercio internacional no estaban limitadas a la ventaja absoluta.

Los supuestos básicos del modelo ricardiano básico son los siguientes (Appleyard y Field 2003):

1. Cada país tiene una dotación fija de recursos y todas las unidades de cada recurso particular son idénticas.
2. Los factores de producción son completamente móviles entre usos alternativos dentro de un país. Los precios de los factores de producción también son iguales entre estos usos alternativos.

¹⁴ Concepto desarrollado por Adam Smith en su obra *La riqueza de las naciones*, para explicar los flujos de comercio de bienes entre países. La ventaja absoluta es la habilidad que se tiene para producir un bien usando menor insumo que otro productor, es decir que la ventaja absoluta está presente cuando algo o alguien es el mejor desarrollando dicha actividad a un costo menor.

3. Los factores de producción son completamente inmóviles externamente; es decir, no se mueven entre países. Los precios de los factores pueden ser diferentes entre países antes del comercio.
4. El valor relativo de un bien está basado en su contenido de trabajo relativo.
5. El nivel de tecnología es fijo en ambos países, aunque la tecnología puede diferir entre ellos.
6. Los costos unitarios de producción son constantes. Las horas de trabajo por unidad de producción de un bien no cambian, independientemente de la cantidad producida, por lo que la curva de oferta de cualquier bien es horizontal.
7. Hay pleno empleo.
8. La economía se caracteriza por la competencia perfecta. Productor y consumidor aceptan los precios, acceso completo a la información del mercado, entrada y salida libre de los sectores y los precios son iguales al costo marginal de producción.
9. No hay obstáculos impuestos por el gobierno a la actividad económica.
10. Los costos de transporte internos y externos son cero.
11. Inicialmente se limita el análisis a un mundo de dos países y dos bienes primarios para simplificar la presentación del modelo ricardiano básico.

Para comenzar a definir la ventaja comparativa, Ricardo observó que la industria se asienta donde exista mayor ventaja absoluta y que el trabajo y el capital se desplazan hacia el área donde la productividad y los rendimientos son más elevados, pero aunque el comercio internacional puede operar con base en la ventaja absoluta, dada la inmovilidad internacional del factor de producción, las ganancias del comercio también pueden ser fruto de la ventaja comparativa (Krugman y Obstfeld 2006).

El modelo de la ventaja comparativa muestra que los países tienden a especializarse en la producción y exportación de aquellos bienes que fabrican con un costo relativamente más bajo respecto al resto del mundo, en los que son comparativamente más eficientes que los demás y que tenderán a importar los bienes en los que son más ineficaces y que por tanto producen con unos costos comparativamente más altos que el resto del mundo (Berumen 2006).

El postulado básico es que, aunque un país no tenga ventaja absoluta en la producción de ningún bien, es decir, aunque fabrique todos sus productos de forma más cara que en el resto del mundo, le convendrá especializarse en aquellas mercancías para las que su ventaja sea comparativamente mayor o su desventaja comparativamente menor.

La esencia básica del argumento de Ricardo está en que el comercio internacional no requiere ventajas absolutas diferentes y que es posible y deseable comerciar cuando existen ventajas comparativas. La ventaja comparativa existe siempre que difieran los requerimientos relativos de trabajo entre dos bienes. Esto significa que cuando los requerimientos relativos de trabajo son diferentes, el costo de oportunidad interno de los dos bienes es diferente en los dos países, es decir, las relaciones de los precios internos son diferentes en los dos países antes del comercio (Krugman y Obstfeld 2006).

Teoría neoclásica del comercio internacional

El término economía neoclásica o escuela neoclásica es un concepto que se utiliza en economía y otras ciencias políticas para referirse a un enfoque económico basado en integrar al análisis marginalista¹⁵ a algunas de las percepciones provenientes de la economía clásica (Appleyard y Field 2003).

La teoría neoclásica del comercio internacional basada en la ventaja comparativa considera que los patrones del comercio internacional no dependen de la productividad del trabajo y sí de las condiciones del entorno. Nace entonces de la crítica que se hace hacia los clásicos sobre la forma de plantear las ventajas y su repercusión en el comercio mundial (Berumen 2006).

Dicha teoría encontró su máximo exponente y perfeccionamiento en el teorema de Heckscher-Ohlin (H-O): un país exportará el bien que utiliza en forma relativamente intensa su factor de producción relativamente abundante e importará el bien que utiliza en forma relativamente intensa el factor de producción escaso (Krugman y Obstfeld 2006).

¹⁵ Análisis en el que se compara el ingreso marginal con el costo marginal. A medida que la producción aumenta, el ingreso marginal permanece constante, pero el costo marginal cambia. A bajos niveles de producción, el costo marginal disminuye, pero a la larga aumenta (Parkin 2006).

El teorema H-O estudiaba los efectos de las dotaciones de factores en el comercio internacional y que fueron analizados a principios del siglo XX por dos economistas suecos: Eli Heckscher (en 1919) y Bertil Ohlin (en 1933). En este teorema figuran dos países, dos bienes y dos factores, formulado en el período comprendido entre las dos guerras mundiales. Este teorema, siguiendo la línea del pensamiento neoclásico, parte de los siguientes supuestos: la competencia es perfecta entre países, utilizan la misma tecnología, los factores productivos son móviles entre sectores de un mismo país e inmóviles entre países, los países desarrollados son más intensivos en el factor capital y los países en desarrollo más intensivos en el factor trabajo (Appleyard y Field 2003).

Mediante el desarrollo basado en los supuestos anteriores, el modelo H-O demostró que las diferencias en las dotaciones relativas de factores son suficientes para generar una base para el comercio, aun si no hay diferencias entre países en la tecnología o en los términos de demanda. Este modelo permitió no solo predecir el patrón comercial con base en la dotación inicial de factores, sino también demostrar que el comercio conduciría a una igualación de los precios de factores entre países que comercian (Berumen 2006).

Hipótesis de rezago de imitación

Existen varias teorías más recientes sobre las causas y consecuencias del comercio. Estos nuevos enfoques parten de la teoría del comercio en la forma presentada anteriormente pero eliminando diversos supuestos empleados en el modelo de comercio básico.

Una de estos enfoques es la teoría de rezago de imitación, desarrollada por Michael Posner en 1961, la cual elimina el supuesto en el análisis de H-O acerca de que la misma tecnología está disponible en todas partes. Esta teoría supone que la misma tecnología no siempre está disponible en todos los países y que hay una demora en la transmisión o difusión de la tecnología de un país a otro (Posner 1961).

Se consideran dos países (I y II), en el país I aparece un nuevo producto debido a esfuerzos exitosos de los equipos de investigación y desarrollo. De acuerdo con la teoría de rezago de imitación, este nuevo producto no será producido inmediatamente por las firmas del país II.

Al incorporar una dimensión temporal, el rezago de imitación es definido como el lapso de tiempo que pasa entre la introducción del producto en el país I y la aparición de la versión producida por las firmas en el país II. El rezago de imitación incluye un periodo de aprendizaje durante el cual las firmas en el país II deben adquirir tecnología y *know-how*¹⁶ con el fin de producir el producto. En este enfoque, existe también un segundo rezago de ajuste llamado rezago de demanda, que es el lapso de tiempo entre la aparición del producto en el país I y su aceptación por parte de los consumidores en el país II como un bien sustituto de los productos que están consumiendo (Krugman y Obstfeld 2006).

Teoría del ciclo del producto (TCP)

Desarrollada por Raymond Vernon en 1966 esta teoría tiene que ver con el ciclo de vida de un típico producto nuevo y su impacto sobre el comercio internacional (Vernon 1966). Surge como respuesta al fallo del modelo H-O para explicar los hechos observados en el comercio internacional.

La TCP divide el ciclo de vida de un nuevo producto en tres etapas. En la primera etapa, llamada etapa de nuevo producto, el producto se elabora y se consume en un solo país. Las empresas producen en ese país porque es allí donde está localizada la demanda y desean mantenerse cerca del mercado para detectar la respuesta del consumidor al producto. Las características del producto y del proceso de producción se someten a cambios durante esta etapa a medida que las firmas se familiarizan con el producto y el mercado. No hay comercio internacional (Appleyard y Field 2003).

La segunda etapa se llama etapa de maduración del producto. En esta etapa surgen algunas normas generales para el producto y sus características, y se empiezan a adoptar técnicas de producción masivas. Con mayor estandarización en el proceso de producción, empiezan a obtenerse economías de escala. Una vez que las firmas están vendiendo a otros países de altos ingresos, pueden empezar a evaluar las posibilidades de producir en el exterior de

¹⁶ Conocimientos desarrollados por una organización o sociedad como consecuencia del aprendizaje y de la experiencia adquiridos y que son la clave de su éxito. En la mayoría de los casos se intenta que permanezcan en secreto, aunque también pueden ser cedidos a otras empresas a cambio de una contraprestación (La gran enciclopedia de Economía, 2009).

forma adicional a la producción nacional. Si el panorama de costos es favorable, entonces las firmas tenderán a invertir en instalaciones de producción en otros países desarrollados (Berumen 2006).

La etapa final es la etapa de producto estandarizado. En este momento del ciclo de vida del producto las características del producto mismo y del proceso de producción son bien conocidas: el producto es familiar para los consumidores y el proceso de producción, para los productores. Vernon supuso el hecho de que la producción puede desplazarse a los países en desarrollo. Los costos laborales juegan un papel importante y los países desarrollados se ocupan de introducir otros productos. Por lo tanto el patrón comercial es que los países desarrollados pueden importar el producto de los países en desarrollo (Krugman y Obstfeld 2006).

Las teorías examinadas en este trabajo explican las causas del comercio internacional y las razones del éxito o fracaso de la participación de los países en intercambio mundial. Los beneficios generados por el comercio exterior, entendido éste como la relación de un país y sus agentes económicos con el resto del mundo, pueden plantearse como un resumen de las principales ventajas y beneficios resultantes de éste (la sumatoria de las transacciones exteriores de todos los países).

La generación de condiciones adecuadas para el crecimiento económico y el incremento de la eficiencia en la aplicación de los recursos económicos (ampliación del mercado, exposición del productor interno al mercado internacional y la eliminación de las restricciones monopolísticas sobre el margen de la producción), resultan ser las ventajas más significativas del comercio mundial. Igualmente la exportación e importación, como actividades comerciales, suponen la obtención de beneficios, tanto para el país que las desarrolla, como para el empresario o firma que recibe o envía productos del o al exterior. Así, el motivo principal por el cual un país se involucra en el comercio exterior es para poder importar, lo que significa que las adquisiciones foráneas constituyen el objetivo primario del comercio exterior (nivel macroeconómico). Las exportaciones, en cambio, se convierten en el medio o instrumento del intercambio internacional o, dicho de otra forma, las ventas externas, por el ingreso de divisas que producen, coadyuvan, junto con los créditos (deuda externa) y las inversiones (directa y de cartera), a hacer frente al pago de las

importaciones y de la deuda foránea. Además, la exportación es factor dinámico del crecimiento económico, por el efecto multiplicador¹⁷ que provoca sobre toda la economía, al utilizar recursos naturales, capitales, tecnología, mano de obra y servicios diversos. Y si dicho crecimiento también va acompañado por un mejoramiento en el nivel de vida de la población, también la exportación y el comercio exterior en general, posibilitan el desarrollo de un país (Medina y Acevedo 2007).

Las relaciones comerciales en el ámbito global, están sustentadas en un sistema de acuerdos internacionales, que buscan asegurar el desarrollo económico de cada nación. Así entonces el comercio internacional, a través del aumento en las exportaciones e importaciones, genera un incremento en el nivel de producción y en el ingreso, creando a su vez oportunidades para los negocios y de ese modo promoviendo el crecimiento económico, la estabilidad económica y por consecuencia el bienestar de la población, conceptos que se desarrollan en el siguiente capítulo.

¹⁷ Consecuencias que ocurren en la inversión, en el empleo y en general en toda la economía, como consecuencia de un incremento en la inversión inicial (Ávila y Lugo, 2004).

CAPÍTULO 2. OPORTUNIDADES DE NEGOCIOS

Como preámbulo para hablar de emprendimiento de oportunidades de negocios, es necesario considerar la estabilidad económica y el crecimiento económico de cada país en el que se pretende emprender un negocio.

Como medida del desempeño de los países, ya sea emergentes o desarrollados, es importante tomar en cuenta los niveles de crecimiento económico que han reportado durante los últimos años y con ello analizar su aportación al crecimiento mundial. Derivado de ello, y entre otros factores que contribuyen, es posible determinar si una economía se considera estable económicamente hablando (Kindleberger 1973).

El crecimiento económico es un fenómeno complejo en el que, mediante la acumulación de más y mejores factores productivos y de su utilización mediante técnicas cada vez más productivas, las economías son capaces de generar una mayor cantidad de bienes y servicios (Kuznets, 1973). Se refiere al aumento de ciertos indicadores que son clave para mejorar los estándares de vida de la población, algunos de estos indicadores son: producción de bienes y servicios, consumo de energía, ahorro, inversión y variaciones en la balanza comercial; de tal manera que el crecimiento económico está directamente relacionado con el bienestar social, por lo que si aumenta el nivel de crecimiento económico, también lo hará el nivel de bienestar de una población (Kindleberger 1973).

La forma más utilizada para medir el crecimiento económico es con el incremento porcentual del PIB en una economía en un tiempo determinado. Los principales factores que generan crecimiento económico son la industrialización, el crecimiento de la población, el mercado interno en expansión, la solidez de los sistemas financieros y la capacidad de consumo de la población, que a su vez generan estabilidad económica (Kindleberger 1973).

La estabilidad económica es situación caracterizada por la ausencia de grandes variaciones en el nivel de producción, renta y empleo, junto con poca o nula inflación. Las crisis económicas son un ejemplo de inestabilidad económica general, donde se producen descensos pronunciados de la producción total y aumentos rápidos del desempleo. En general se considera que la estabilidad económica es una situación deseable porque en un

período de estabilidad, la incertidumbre a la que se enfrentan los agentes económicos es mucho menor. Y dado que en general los agentes económicos tienen aversión al riesgo, la existencia de incertidumbres dificulta la actividad económica, comportando desajustes temporales y en general inseguridad social y una caída de los niveles de renta (Kindleberger 1973).

Otro factor importante para lograr estabilidad económica es la política económica, que es el conjunto de medidas que implementa la autoridad económica de un país, tendientes a alcanzar ciertos objetivos o a modificar ciertas situaciones, a través del manejo de algunas variables llamadas instrumentos. La definición de la política económica impone a la autoridad la doble tarea de seleccionar y jerarquizar las metas u objetivos y de designar a ellos los instrumentos que permitan alcanzarlos (Gutiérrez, Escobar y León 2007). Está destinada al logro de objetivos como conseguir pleno empleo de los recursos y la estabilidad de precios, todo esto para a su vez, lograr estabilidad y crecimiento económico.

Los objetivos de la política económica incorporan propósitos concretos a través de los cuales se cumple el objetivo final de la política económica, que es incrementar el bienestar colectivo, mediante el crecimiento económico de una nación. Estos objetivos se pueden agrupar en el desarrollo económico, la eficiencia distributiva, y estabilidad económica (crecimiento económico) (Gutiérrez, Escobar y León 2007).

La estabilidad económica es también un objetivo de la política económica que consiste en reducir o minimizar las variaciones cíclicas en el nivel de la actividad económica de un país y en el nivel general de precios. Se refiere a lo compatibles que deben resultar las metas de asegurar el pleno empleo a través de la tasa de crecimiento de la producción, con la meta de reducir la inflación y el equilibrio en la balanza de pagos. Lo que busca la estabilización económica es tratar de lograr de manera simultánea el equilibrio interno y externo, como base fundamental para alcanzar unas condiciones macroeconómicas sanas, que permitan avanzar con los objetivos de la política económica; por tanto, la estabilización económica comprende tres metas: el mantenimiento del pleno empleo, la estabilidad del nivel general de precios internos y el equilibrio externo (Gutiérrez, Escobar y León 2007).

Es así que un país que se considera económicamente estable y que reporta tasas positivas de crecimiento se puede considerar atractivo para los negocios porque presenta mejores oportunidades. La actividad económica ofrece mejores oportunidades en aquellos países que crecen más rápidamente, incluso aunque su tamaño aun no sea tan importante (García-Herrero, Navia y Nigrinis Ospina 2011).

Oportunidades de negocios

La creación de riqueza y el dinamismo de un país se logran principalmente, y entre otros aspectos, a través de la competitividad de sus empresas y ésta depende básicamente de las capacidades de sus empresarios y directivos. La función empresarial implica el descubrimiento, evaluación y explotación de oportunidades, es decir, nuevos productos, servicios y procesos productivos; nuevas estrategias y formas de organización, nuevos mercados de productos que no existían con anterioridad (Shane y Venkataraman, *The promise of entrepreneurship as a field of research*. 2000).

La oportunidad de negocio es elementalmente, una necesidad de mercado, recursos o capacidades aún no empleados o infra empleados (Kirzner 1973), y éstas existen previamente y de forma independiente a su descubrimiento por un emprendedor. Para descubrir oportunidades es importante contar con información clave y tener conocimiento previo sobre los mercados, la forma de servir los mercados y el conocimiento de problemas de los clientes. Trabajos recientes consideran que la información que los emprendedores pueden obtener derivada de su capital social, es decir, de sus redes de contactos, es igualmente importante para el descubrimiento de oportunidades (Shane 2000).

Mientras que para algunos autores, una oportunidad es simplemente una ocasión para satisfacer una necesidad de mercado (Ardichvili, 2003), para otros autores sólo se puede hablar de oportunidades cuando éstas ya se han transformado en iniciativas específicas (Gaglio y Katz 2001).

Varios autores señalan que una oportunidad de negocios es algo más concreto que una simple idea (Timmons, 1987), pero esto lleva necesariamente a definir los límites entre idea

y oportunidad. Es así que muchos autores definen las oportunidades como un conjunto específico de elementos. Sarasvathy (2003), define las oportunidades como ideas o invenciones para alcanzar fines económicos, creencias acerca de lo favorable de éstos y acciones para implementarlos. Singh (2000), considera que una idea se convierte en oportunidad cuando ésta es deseada por los clientes y considerada posible; y finalmente, Baron (2006) analizó varias definiciones de oportunidad y destacó tres aspectos principales: potencial de crear algo nuevo, deseabilidad social y el potencial de crear valor.

Tomando en cuenta estas conceptualizaciones se puede decir que las oportunidades incluyen tres elementos básicos: 1) una propuesta de solución (productos o servicios), 2) la deseabilidad percibida de ésta en el mercado en términos de necesidades y 3) la lógica de negocios que le da valor y atractivo. Estos tres elementos son los que definen una oportunidad en la práctica y los que la diferencian de una simple idea.

Así, una oportunidad en el contexto de negocios se puede definir como una solución propuesta (productos o servicios) para una necesidad insatisfecha o no satisfecha del todo (nicho de mercado) con una lógica de negocios particular (estrategia de entrada y modelo de negocios) (Muñoz 2010).

Conocer cómo emergen las oportunidades, implica saber si las oportunidades existen en el mercado o si éstas son creaciones mentales (DeTienne y Chandler 2004). En un punto se asume que las oportunidades son un fenómeno objetivo e independiente de los individuos (Shane y Venkataraman, 2000), y en otro punto, se asume que las oportunidades son creadas por los individuos (Buenstorf, 2007). Cada punto remarca la importancia tanto de la estructura de los mercados, como de la acción humana como fuente de oportunidades.

El reconocimiento de la oportunidad de negocio representa el núcleo de la investigación en emprendimiento, convirtiéndose en un aspecto clave y aportando un carácter distintivo a este campo de estudio (Shane y Venkataraman, 2000). Los trabajos previos sobre el tema consideran que el reconocimiento de oportunidades constituye una habilidad emprendedora importante (Ardichvili, 2003), una fuente de ventaja competitiva (Álvarez y Busenitz 2001) y un componente que debería ser importante en la formación proporcionada a individuos en materia de emprendimiento (Chandler, 2004).

Por ello existe una corriente de investigaciones en este ámbito que sostiene que lo más relevante no es identificar a las personas que quieren ser emprendedores, sino buscar la conexión entre ellas y las oportunidades empresariales valiosas. La identificación y la selección de oportunidades correctas para la creación de nuevos negocios son casi las más importantes habilidades de un emprendedor exitoso (Shane y Venkataraman, 2000).

Es así que la investigación sobre emprendimiento se debe sustentar en una adecuada conceptualización de la oportunidad, considerada por algunos autores como aquellas situaciones en las cuales nuevos productos, servicios, materiales y métodos de organización pueden ser introducidos en el mercado para crear un valor superior (Casson 1982).

Por otro lado, Singh (2000) define la oportunidad emprendedora como un negocio potencialmente factible que busca beneficios, que provee un nuevo producto o servicio rentable en un mercado no saturado. Esta definición toma en cuenta las tres características centrales identificadas por Baron (2006) para las conceptualizaciones de la oportunidad.

Las oportunidades de negocios pueden surgir como consecuencia de un aumento de la información disponible (oportunidades de tipo schumpeteriano) o por la explotación de ineficiencias de mercado derivadas de las asimetrías de la información que hacen que solo un pequeño grupo de la población tenga acceso a la misma (Kirzner, 1973, 1985, 1997). Las oportunidades que surgen como consecuencia de las asimetrías de información (oportunidades kirznerianas) surgen porque cada miembro de la sociedad, con base en la información que posee, establece suposiciones y después realiza distintas estimaciones sobre el valor relativo que poseen los recursos y su potencial para generar beneficios (González y Solis 2011).

Un punto importante es saber que además de que exista una oportunidad de obtener un beneficio empresarial, derivado de una oportunidad, un individuo podrá obtener dicho beneficio sólo si es capaz de reconocer que dicha oportunidad existe y tiene valor (Shane y Venkataraman, 2000). La habilidad para identificar oportunidades es una tarea cognitiva que permite sólo a ciertas personas descubrir oportunidades empresariales. Dicha habilidad depende de la posesión de la información previa necesaria para identificar la oportunidad y de las propiedades cognitivas de los individuos (Shane y Venkataraman, 2000).

Actualmente, los emprendedores no actúan como individuos aislados de su entorno, movidos sólo por su visión tan particular del mundo, sino que se comportan como agentes sociales que se encuentran en constante interacción con los recursos y las oportunidades que se presentan en una sociedad o en un determinado espacio geográfico (Scott, 2006).

Es así que Shane y Venkataraman (2000) sostienen la idea de que el emprendimiento no es un suceso que se pueda situar en un momento del tiempo, sino que consiste en dos procesos relacionados, el descubrimiento y la explotación de oportunidades.

Estas dos fases reflejan el proceso a través del cual los agentes económicos identifican, evalúan y deciden explotar oportunidades empresariales para obtener beneficios futuros, ofertando nuevos bienes y servicios, ideando nuevos procesos productivos o creando nuevas organizaciones. Este esquema se centra en la investigación sobre emprendimiento y en la relación entre la naturaleza de las oportunidades para emprender y la base cognitiva de los individuos que reconocen estas oportunidades (Casson, 2005).

De esta forma, la capacidad de descubrir oportunidades empresariales, tradicionalmente se ha explicado a partir de las características individuales de los emprendedores. Se ha comprobado que el descubrimiento de oportunidades está relacionado positivamente con determinadas habilidades cognitivas como la creatividad (Hills, Lumpkin y Singh 1997), el optimismo (Krueger y Dickson, 1994), la tolerancia al riesgo (Sarasvathy, 1998) y otros rasgos de la personalidad. También se ha señalado que los conocimientos acumulados por el emprendedor a lo largo de su vida, su nivel de formación (Cooper, 1994), las experiencias laborales previas (Davidsson y Hoing 2003), el conocimiento sobre las industrias y necesidades de clientes (Shane 2000) ayudan a mejorar las estrategias de búsqueda de oportunidades y, por lo tanto, contribuyen a su descubrimiento.

Por otro lado, un gran número de trabajos ha destacado la influencia que ejerce el entorno social del potencial emprendedor sobre el descubrimiento de oportunidades. Se ha señalado que las características del entorno más próximo, como son los familiares, amigos y compañeros de trabajo, influyen en la capacidad de los individuos para identificar oportunidades (Hills, 1997). También las redes sociales en las que se desenvuelve el emprendedor, juegan un papel fundamental en el descubrimiento de oportunidades, ya que

facilitan la difusión de información entre sus miembros (Singh 2000) y complementan las capacidades cognitivas del potencial emprendedor (De Koning 1999).

Reconocimiento de la oportunidad

El reconocimiento es un proceso cognitivo mediante el cual los individuos concluyen con la identificación de una oportunidad (Baron 2006). De esta forma, el reconocimiento es una etapa diferente de la explotación de la oportunidad (Macpherson, 2004), que es la materialización de la idea empresarial identificada, en la que los recursos y capacidades determinan su viabilidad económica, técnica y financiera. Concretamente, el reconocimiento de la oportunidad se conforma de tres procesos distintos (Ardichvili, 2003): la percepción, el descubrimiento y la creación del concepto de negocio.

La percepción es el reconocimiento por parte del individuo de que existen necesidades de mercado no satisfechas o recursos infrautilizados que pueden ser distribuidos de una manera más eficiente. Estas oportunidades pueden ser percibidas por ciertos individuos que demuestran sensibilidad y estado de alerta ante las mismas (Fletcher, 2006).

El descubrimiento es la fase en la que el individuo analiza la oferta actual, en términos de recursos y mercado para indagar en nuevos ajustes posibles generados de una forma más eficiente o que aporten un valor añadido al mercado. En esta fase del proceso de reconocimiento, pueden surgir nuevas combinaciones posibles (Lumpkin, 2005).

La creación del concepto de negocio va de la mano con el reconocimiento de la mejor solución para satisfacer las necesidades del mercado (Vohora, 2004). Esta solución óptima incluye una recombinação de los recursos con el propósito de crear un valor superior del actualmente disponible y puede variar desde una leve reestructuración de la oferta actual hasta una innovación radical (Ardichvili, Cardozo y Ray 2003).

En cada etapa del reconocimiento de la oportunidad se debe realizar una evaluación, ya sea formal o informal. En la evaluación informal, el emprendedor conversa con personas de su entorno para determinar si se continúa con el desarrollo de la oportunidad (Corbett, 2005). A medida que el emprendedor concreta la idea y aumenta sus expectativas sobre la

viabilidad de la misma, inicia un proceso de evaluación formal sobre su factibilidad. Esta segunda evaluación es más técnica y puede incluir un estudio de mercado o de viabilidad financiera (Lumpkin, 2005). Esta evaluación de carácter continuo puede llevar al emprendedor en cualquier momento del proceso a concretar la idea de negocio o a rechazarla. Para Ardichvili (2003) este proceso de evaluación continua justifica que el número de necesidades de mercado y recursos infrautilizados percibidos es superior al número de negocios con éxito creados (García y García 2008).

En el modelo de decisiones empresariales cada transacción del mercado es el resultado de un complejo sistema de procesamiento de descubrimientos (Kirzner, 1995). De esta forma, los actores del mercado logran obtener un beneficio al cambiar la situación de desconocimiento en la que venían actuando, por una de conocimiento en la que descubren la oportunidad de negocio que había estado a su alcance pero que no había sido percibida; es decir, la oportunidad de realizar un negocio que ofrezca ventajas para las partes implicadas en su realización sólo puede ser el resultado de ciertos descubrimientos (Valencia de Lara y Patlán 2011).

No obstante, es frecuente que los tomadores de decisiones crean que su descubrimiento ya es conocido por los demás, lo que los lleva a desaprovechar la oportunidad de obtener beneficios (Kirzner 1997). Pero si la oportunidad de obtener beneficios es descubierta y aprovechada por otro decisor, ésta termina convirtiéndose en beneficios para él. En el modelo de decisiones empresariales, el derecho de propiedad privada sobre una oportunidad descubierta, que anteriormente no había tenido propietario alguno, pertenece a quien logra descubrir su valor potencial y su disponibilidad, ya que “quién lo descubre se lo queda” y puede explotar y aprovechar los beneficios generados (Kirzner 1997).

Explotación de la oportunidad

Esta etapa del proceso de emprendimiento propuesto por Shane y Venkataraman (2000) engloba todas actividades necesarias para poner en marcha un negocio que permita explotar la oportunidad descubierta. La decisión de explotar una oportunidad está condicionada por distintos factores relacionados como la naturaleza de la oportunidad (estructura de la

industria donde va a explotarse) y ciertos aspectos de la personalidad y las características psicosociales (percepción del riesgo, optimismo, necesidad de logro) de los potenciales emprendedores. También influyen ciertas circunstancias personales (objetivas) de los individuos y de su entorno como contar con un capital financiero, tener experiencia y conocimientos útiles en relación a la oportunidad o tener experiencias previas de creación de empresas (Cooper, 1989).

Todo el proceso que transcurre desde que se identifica o reconoce una oportunidad, se evalúa y es explotada, es complejo y está influido por numerosos factores en cada fase. Se sabe que el éxito de todo el proceso se logra o se materializa con la creación de nuevas empresas, o de negocios dentro de una ya existente, que contribuyen a incrementar la riqueza económica de la región donde se encuentran inmersos.

Por su impacto en las empresas, las oportunidades son cruciales para el crecimiento económico y el desarrollo de los diversos sectores industriales, regiones geográficas y países. Desde el punto de vista académico las oportunidades han ocupado un rol central en gran parte de la literatura de negocios y de emprendimiento. Son también clave en parte importante de la literatura de marketing estratégico, estrategia de negocios y finanzas y son consideradas por muchos autores como el centro del emprendimiento individual y corporativo (Ardichvili, 2003), lo cual obliga a conocer y definir claramente el fenómeno de emprendimiento, que se describe en el siguiente capítulo.

CAPÍTULO 3. EMPRENDIMIENTO

El emprendimiento, como función empresarial, puede ser conceptualizado como el descubrimiento de oportunidades y la subsiguiente creación de una nueva actividad económica, a menudo por medio de la creación de una nueva organización (Reynolds, 2005). Al no existir un mercado para las “oportunidades” es el empresario quien debe explotarlo, es decir desarrollar sus capacidades para obtener recursos, organizar y explotar las oportunidades de negocio.

El emprendimiento se puede presentar bajo las denominaciones de factor empresarial, función empresarial, iniciativa empresarial, comportamiento empresarial y espíritu empresarial. El factor empresarial se entiende como un nuevo factor de producción distinto de los clásicos tierra, trabajo y capital, lo que obliga a explicar su remuneración a través de la renta del empresario unida a la escasez de personas con capacidades empresariales. La consideración como función empresarial se refiere al descubrimiento y explotación de oportunidades, a la creación de empresas. Por comportamiento emprendedor se entiende el comportamiento que consiga combinar innovación, toma de riesgos y proactividad (Miller, 1983). En otras palabras, combina las teorías clásicas del emprendedor innovador de Schumpeter (1934, 1942), el emprendedor que toma riesgos y ocupa una posición de incertidumbre propuesto por Knight (1921), y el emprendedor que toma la iniciativa y crea nuevas oportunidades. Por último, el espíritu empresarial destaca, frente a la explotación de oportunidades de negocio propias de los directivos, la exploración, la búsqueda y la innovación (Shane y Venkataraman, *The promise of entrepreneurship as a field of research*. 2000).

La palabra “emprendimiento” se deriva del término francés “entrepreneur”, que significa estar listo a tomar decisiones o a iniciar algo. Richard Cantillón, introdujo por primera vez el concepto moderno de “entrepreneur”, definido como el individuo que asume riesgos en condiciones de incertidumbre¹⁸, dividiendo a los productores de la economía de mercado en “contratados”, que reciben salarios o rentas fijas, y “emprendedores”, que reciben ganancias variables e inciertas. Una de las primeras apariciones del término hace referencia

¹⁸ Incertidumbre: Aleatoriedad con probabilidades desconocidas que no se pueden asegurar (Knight 1921).

al emprendedor como el hombre racional por excelencia, que actúa en una sociedad mercantil donde la competencia y la incertidumbre hacen evaluar las probabilidades para tomar decisiones (Cantillón 1978).

La definición del término emprendedor ha evolucionado con el paso del tiempo hasta que hoy en día se le define como una persona en un estado de innovación permanente, altamente motivada y comprometida con una tarea, que reporta características de planeación y ejecución y es propensa al riesgo (Rodríguez 2009).

Dentro de la escuela alemana se destaca en el emprendimiento la influencia de autores como J. H. Von Thunen, quien enunció los principios fundamentales de la teoría de la productividad marginal, en la que se considera al empresario como un sujeto económico cuyo único objetivo es maximizar los beneficios. Por otro lado H. K. Von Mangoldt manifestó que el emprendimiento y la innovación son aprobados como factores importantes para la vida empresarial, aunque no observaba un método de crecimiento dinámico (Herbert y Link, 1988).

La teoría económica clásica trata el tema del emprendimiento, pero no se observa un consenso generalizado, debido a que algunos han considerado al emprendedor como el individuo que asume el riesgo (Cantillon, Baudeau, Thunen, Bentham); otros como el trabajador superior (Say y Smith); otros como el hombre inteligente (Cantillon, Quesnay, Baudeau y Turgot), y otros lo han calificado como el innovador (Smith, Bentham y Mangoldt). Sin embargo, para generalizar el tema del emprendimiento se distinguen dos características: una, donde el emprendedor es tomador de riesgo y persona demasiado inteligente (Cantillon, Thunen y Baudeau); y otra, en la cual el emprendedor toma decisiones con riesgo innovador y como trabajador innovador que hace la diferencia (Jackson, 2001).

En la teoría neoclásica americana, Frederick Hawley (1889) referenció al tomador de riesgo, haciendo énfasis en la importancia del emprendedor en el crecimiento económico y John Bates (1938) describió al emprendedor como el director de la actividad económica.

Joseph Alois Schumpeter (1883-1950), conceptualizó como emprendedor a aquel individuo empresario que con sus actividades genera inestabilidades en los mercados de bienes y

servicios. Según Castillo (1999), la Escuela Austriaca se contrapuso a esta teoría, pues muchos emprendedores lograban mejorar y hacer más eficiente el mercado de bienes y servicios, anulando las turbulencias y creando nuevas riquezas (Caldas, Carrión y Heras 2009).

La teoría del emprendedor innovador creada por Schumpeter, considerado como el autor más importante de la figura del emprendedor durante el siglo XX, se centró en la visión del empresario como emprendedor, ya que lo consideraba el principal promotor de las empresas capitalistas. Su aportación principal es la de considerar al emprendedor como un innovador y su planteamiento es el siguiente: en una situación de equilibrio las empresas remunerar todos los factores productivos, y aparte obtienen un beneficio normal derivado de su actividad. Los emprendedores rompen este equilibrio gracias a la innovación, que genera unas rentas extraordinarias hasta volver a una nueva situación de equilibrio, donde se vuelve al beneficio ordinario (Schumpeter, 1934)

Por otro lado, Frank H. Knight (1921), se propone investigar el papel que desempeña el emprendedor y las fuerzas que determinan su remuneración. La sustancia de la teoría de Knight radica en la incertidumbre. Ésta constituye la base fundamental de su explicación del beneficio. Sobre el emprendedor pesa una incertidumbre específica y el beneficio es la remuneración que se concede a quienes la asumen (Baltra Cortés 1975).

En su obra, Knight expone su teoría sobre el emprendedor. Destaca la distinción entre riesgo (aleatoriedad con probabilidades conocidas) e incertidumbre (aleatoriedad con probabilidades desconocidas que no se pueden asegurar) subrayando el papel fundamental del emprendedor en la economía, asumiendo éste, el riesgo de la actividad económica. Para Knight, el principal papel del empresario y del empresario emprendedor es el de asegurar las rentas de los factores productivos soportando el riesgo de la actividad económica de la empresa (Knight 1921).

En cuanto a la perspectiva económica del estudio del emprendimiento, se concibe al emprendedor como el dinamizador del desarrollo económico (Schumpeter, 1949; McClelland, 1961; Hagen, 1962; Casson, 1982). La existencia o la falta de emprendimiento es la razón de los desarrollos económicos de una sociedad (Rodríguez 2009).

El fenómeno emprendedor contribuye de forma muy significativa al crecimiento económico mediante la creación de nuevas empresas, y esta creación y puesta en marcha de nuevas empresas y negocios contribuye a la generación de innovación, al rejuvenecimiento del tejido productivo y a la creación de nuevos puestos de trabajo, a través de la difusión y explotación de conocimiento (Plummer, 2005).

Otro actor importante que destaca en el tema de emprendimiento es la Escuela de Economía Austriaca; revolucionaria y paradigmática. Uno de sus principales exponentes es Israel Kirzner, quien considera erróneo el papel que la economía ortodoxa le ha otorgado al emprendedor, en donde se le considera el maximizador de beneficios. Para Kirzner, la función principal del emprendedor es la capacidad de descubrir, mediante su agudeza, las oportunidades de beneficio ocultas en el mercado. En la teoría kirzniana, el emprendedor es quien logra sacar a los mercados de su error a través del desarrollo de la función empresarial, que consiste en el descubrimiento de nuevas oportunidades de mercado, y la orientación del esfuerzo y los recursos necesarios para la explotación de estos nuevos nichos de mercado (Valencia de Lara y Patlán 2011).

Para Kirzner y para los economistas que forman parte de la Escuela Austriaca, el emprendedor es el agente central en la economía capitalista. El emprendedor kirzniano toma sus decisiones basándose en juicios intuitivos y con sus acciones, conduce la economía hacia una posición de equilibrio en la que, sin embargo, es imposible evitar el desequilibrio, debido al continuo surgimiento de descubrimientos en el mercado (Valencia de Lara y Patlán 2011).

La principal característica del emprendedor kirzniano consiste en la capacidad que éste posee para estar alerta al descubrimiento de oportunidades existentes en medio de la incertidumbre. Por lo tanto, para Kirzner “todos somos emprendedores, es decir, individuos racionales, maximizadores y con inventiva” (Santos, 1997).

De las diferencias entre la Escuela Austriaca y la Microeconomía Tradicional, destaca la visión que unos y otros tienen sobre la competencia. Para los economistas de la Escuela Austriaca (Mises, Hayek y Kirzner), la competencia es un proceso de mercado que gira en torno al descubrimiento, al procesamiento y al aprendizaje de la información; y para los

economistas neoclásicos, los agentes decisorios del mercado poseen un conocimiento claro de las posibilidades ofrecidas por el mercado para la toma de decisiones (Cubeddu, 1997).

Es así que la actividad empresarial y el emprendimiento expresan el auténtico descubrimiento, ya que oferentes como demandantes actúan en medio de la incertidumbre, y lo que permite que descubran continuamente oportunidades potenciales para el logro de sus objetivos es la capacidad de los decisores del mercado para estar alerta (Kirzner, 1995).

Según Kirzner, la función principal del emprendedor innovador es descubrir o percibir mediante su agudeza, errores o, visto desde otro ángulo, las posibilidades de mayores beneficios, ocultas hasta entonces. La esencia del emprendimiento es estar alerta, buscando oportunidades e innovaciones. Junto a Mises, Kirzner (1995) reconoce la influencia de Joseph Schumpeter en esta cuestión. La agudeza para el descubrimiento de oportunidades es un motor importante del desarrollo económico.

El emprendimiento es el elemento esencial para el progreso de una economía al vertebrarse de varias formas; identificando, evaluando y explotando oportunidades de negocios; creando nuevas empresas o renovando y dinamizando las existentes; impulsando la economía mediante innovación, competencia y creación de empleo; en suma, propiciando el crecimiento económico y por tanto, mejorando el bienestar de la sociedad. (Cuervo, Ribeiro y Roig 2007). Parte de este crecimiento económico y bienestar social se logra a través de la creación de nuevos negocios derivados del emprendimiento. Sin embargo, es importante mencionar que para que una oportunidad de negocio pueda explotarse no solo depende de las habilidades del emprendedor, sino que se deben tener en cuenta otras variables que facilitan la actividad empresarial, así como las normas que la regulan (Doing Business 2014).

Para medir el emprendimiento o la actividad empresarial, es de utilidad conocer los datos sobre el número de nuevas empresas creadas en los últimos años en determinada economía para ayudar a conocer cuáles son las tendencias en la creación de nuevas empresas en diferentes regiones y cuál es la relación entre el emprendimiento, el clima de negocios y el desarrollo financiero (Doing Business 2014).

Emprendimiento y las regulaciones a la entrada, la efectividad del gobierno y la calidad regulatoria.

La definición de emprendimiento carece de un lenguaje común (Outcalt, 2000). Joseph Schumpeter definió el emprendimiento como "la asunción de riesgos y responsabilidad en el diseño e implementación de una estrategia de negocio o iniciar un negocio" (Schumpeter, 1911). J.W. Gough dijo que el emprendimiento "se refiere a una persona que opera y se encarga de una nueva empresa o emprendimiento, y asume responsabilidad por los riesgos inherentes" (Gough, 1969). Para los profesionistas, el emprendimiento en general, ha sido visto como el proceso de creación de nueva riqueza. El proceso de emprendimiento se centra en el descubrimiento, la creación y explotación rentable de los mercados de bienes y servicios (Klapper, Amit, y otros 2007).

El emprendimiento es esencial y es una parte crítica del proceso de destrucción creativa que Joseph Schumpeter (1911) argumentó es tan importante para el dinamismo continuo de la economía de mercado moderna, y una mayor tasa de entrada de nuevas empresas puede fomentar la competencia y la innovación (Klapper, y otros, 2006; Ciccone y Papaioannou, 2007; Aghion, y otros, 2009).

El hecho de que el emprendimiento ayuda al crecimiento económico se ha documentado en distintos trabajos (por ejemplo, Hause y Du Rietz, 1984; Negro y Strahan, 2002). Sin embargo, varios países han puesto en marcha regulaciones que hacen que sea más difícil iniciar una nueva empresa, por lo que es importante estudiar el efecto de tales regulaciones de entrada (procedimientos, tiempo y costo) en la creación de nuevas empresas. Para ello, es necesario investigar el panorama de la creación de nuevas empresas a través de los países mediante el uso de bases de datos (Klapper, Laeven y Rajam 2006).

Las regulaciones costosas obstaculizan la creación de nuevas empresas, especialmente en las industrias que, naturalmente, deben tener alta entrada. Estas regulaciones también obligan a las nuevas empresas a ser más grandes y ocasionan que las empresas establecidas en forma natural en industrias de alta de entrada, crezcan más lentamente. Esto se mantiene incluso cuando existe disponibilidad de financiamiento, protección de la propiedad intelectual y normas laborales (Klapper, Laeven y Rajam 2006).

El costo del cumplimiento de los requisitos reglamentarios para la creación de una empresa, es uno de los factores que explican las diferencias en los niveles de entrada de empresas en las economías emergentes y desarrolladas y por lo tanto, los niveles de emprendimiento. Pero una de las razones para exigir que una firma pase por un costoso y burocrático proceso es para descartar fraudes y trampas potenciales, sin embargo, podría haber otras motivaciones. Por ejemplo, podría ayudar a las autoridades fiscales a mejorar la recaudación de impuestos, o podría ayudar a mejorar la exactitud de varios censos y por lo tanto el proceso de toma de decisiones públicas (Klapper, Laeven, y Rajam, 2006).

Más recientemente, sin embargo, ha surgido una creciente opinión de que las regulaciones costosas impiden la creación de empresas y se interponen en el camino del emprendimiento y del crecimiento económico (De Soto, 1990; Djankov, y otros, 2002; Banco Mundial, 2004). Djankov, y otros (2002) encuentran que los países con más altos costos de entrada tienen más corrupción y economías no oficiales más grandes, sugiriendo que las regulaciones no son del todo favorecedoras para la economía (Klapper, Laeven, y Rajam, 2006). La tasa de creación de nuevas empresas en industrias de alta entrada es relativamente menor en los países con más altos costos de entrada, lo que sugiere que estos costos son importantes, especialmente en países más ricos y no corruptos (Rajan y Zingales, 1998).

De igual manera, es importante estudiar el efecto de las regulaciones burocráticas de entrada en el promedio de nuevas empresas creadas. Dado que los altos costos de entrada son fijos en gran parte, deberían reflejarse en un aumento del tamaño promedio de empresas creadas, en las industrias de alta de entrada en los países con altos costos. El valor añadido medio de nuevas empresas en las industrias de alta entrada es desproporcionadamente mayor en los países que tienen altos costos de entrada. Esto significa que no sólo tales regulaciones desalientan la creación de empresas, sino que obligan a otros a crecer sin una protección de la responsabilidad limitada hasta que llegan a una escala que hace que el costo de incorporación sea asequible (Klapper, Laeven y Rajam 2006).

Como se ha mencionado anteriormente, las regulaciones a la entrada obstaculizan la creación de empresas y el efecto de estas regulaciones se ve principalmente en los países

desarrollados o países donde hay poca corrupción. Una reducción en los costos de cumplir con las regulaciones a la entrada tendrá un efecto más pronunciado en los países desarrollados, donde las normas de entrada existentes son más efectivas.

En los países en desarrollo o países donde la corrupción es un problema grave y existen economías no oficiales más grandes, se observa una mayor regulación a la entrada, que de hecho no representa mejor calidad de los bienes públicos o privados. Los países con gobiernos más democráticos tienen una reglamentación más liviana de entrada (Djankov, La Porta, López-De-Silanes, y Shleifer, 2002).

En el estudio realizado por Djankov y otros (2002) en el que se analizan los datos de 85 países sobre la regulación de la entrada de nuevas empresas (número de procedimientos, tiempo oficial, y costo oficial de que una nueva empresa debe soportar antes de que pueda operar legalmente) los resultados muestran que para un emprendedor, la entrada legal es sumamente difícil, es un proceso lento y caro en la mayoría de países del mundo. En un corte transversal de países, no se encontró que una regulación más estricta de la entrada se asocie con productos de mayor calidad, mejores registros de contaminación o de salud o una mayor competencia. Por el contrario, una regulación más estricta de entrada se asocia con niveles mucho más altos de corrupción y un tamaño relativamente mayor de la economía no oficial (Djankov, y otros 2002).

Ninguna característica de una región es tan importante como su bienestar económico. El mantenimiento de la prosperidad requiere de cambio económico continuo y de adaptación. El centro de tales cambios es el nacimiento de nuevas empresas (emprendimiento) (Reynolds, Storey y Westhead 1994). Al investigar de los factores determinantes del emprendimiento se encuentra que la regulación juega un papel fundamental, sobre todo para aquellas personas que se convierten en emprendedores para perseguir una oportunidad de negocio (Ardagna y Lusardi 2008).

El entorno regulatorio y jurídico son considerados como factores importantes en la determinación del desempeño económico de un país. Una forma en que estos factores pueden afectar el crecimiento y el empleo es su efecto sobre la velocidad a la que se crean nuevas empresas. Investigaciones recientes han sugerido que la reducción de las

regulaciones a la entrada puede promover la entrada de empresas (Ardagna y Lusardi 2008). Por ejemplo, Djankov, La Porta, López-de-Silanes y Shleifer (2002) establecen que los costos oficiales de entrada de nuevos negocios son extremadamente altos en muchos países, y muestran que una regulación de entrada onerosa se asocia con mayor corrupción y una mayor concentración de la actividad en el sector informal.

Muchos trabajos posteriores han utilizado estrategias similares empíricas para evaluar el impacto de la regulación a la entrada de nuevas empresas, lo que sugiere que tal regulación se asocia con la creación de empleo reducida (Ciccone y Papaioannou, 2007), una mayor concentración de la industria (Fisman y Sarrià-Allende, 2004; Klapper, y otros, 2006), y la reducción de la entrada de nuevas empresas (Klapper, y otros, 2006; Dreher y Gassebner, 2007; Ciccone y Papaioannou, 2007; Bjørnskov y Foss, 2008).

Distintos trabajos sugieren que la regulación a la entrada tiene el efecto de primer orden esperado de reducir de la entrada de nuevas empresa y afectar la estructura del mercado. Djankov (2008), entre otros, sostienen que los principales beneficiarios de la regulación a la entrada son a menudo las empresas ya establecidas, que ven sus rentas y la posición competitiva protegida por los requisitos de entrada onerosos (Branstetter, y otros 2010). Una regulación más estricta está vinculada a un menor crecimiento, disminución en la productividad y disminución en la inversión y el empleo. Algunas evidencias sugieren que la regulación a la entrada induce a las empresas o negocios a operar en el sector informal (Djankov y otros., 2002; Monteiro y Assunção, 2006).

Al analizar y comparar las normas que regulan las actividades de las empresas a lo largo de su ciclo de vida, y al recopilar y analizar detalladamente datos cuantitativos para comparar en el tiempo los marcos reguladores de distintas jurisdicciones, se estimula cierto tipo de competencia entre las economías. También se obtienen índices ponderables para reformar, lo cual constituye un recurso útil para miembros de la academia, periodistas, investigadores y demás personas interesadas en el clima empresarial de cada país (Doing Business 2014).

Los niveles de emprendimiento, como coinciden varios autores (Rees y Shah, 1986; Blanchflower, 2000; Blanchflower y Meyer, 1994; De Wit y Van Winden, 1989), difieren considerablemente entre países y periodos de tiempo, y las causas y consecuencias del

emprendimiento son actualmente un tema de debate científico y político, por lo cual es importante conocer sus determinantes. La Teoría Ecléctica del Emprendimiento (TEE) proporciona un marco integrado que ayuda a crear una mejor comprensión de los diferentes roles del emprendimiento en diferentes países y períodos de tiempo. Esta teoría sirve para guiar la futura investigación empírica en este campo y para brindar información a los políticos que se esfuerzan por promover el emprendimiento en sus países (Verhuel, y otros 2001).

Para iniciar el análisis de la TEE es necesario conocer y distinguir el lado de la oferta y el lado de la demanda del emprendimiento. Los elementos clave del lado de la oferta son la composición demográfica de la población, los recursos y capacidades de las personas y sus actitudes hacia el emprendimiento, es decir, sus preferencias. El lado de la demanda representa las oportunidades para el emprendimiento, oportunidades que se ven influenciadas por el advenimiento y la maduración de nuevas tecnologías, la diferenciación de la demanda de los consumidores y la estructura industrial de la economía (Verhuel, y otros 2001).

El nivel de emprendimiento en un país determinado puede explicarse haciendo una distinción entre el lado de la oferta (la perspectiva del mercado de trabajo) y el lado de la demanda (perspectiva del mercado de los productos) del emprendimiento (Bosma, Zwinkels y Carrée, 1999). El lado de la demanda del emprendimiento representa las oportunidades para el emprendimiento y puede ser visto desde la perspectiva de los consumidores y/o de las empresas. Dentro de la primera perspectiva, la diversidad de la demanda de los consumidores es importante. Cuanto mayor es esta diversidad, se crea más espacio para potenciales emprendedores. La segunda perspectiva se centra en la estructura industrial (estructura del sector, subcontratación, creación de redes). Las oportunidades son influenciadas fuertemente por el desarrollo tecnológico y la regulación gubernamental. El lado de la oferta del emprendimiento está dominado por las características de la población, es decir, la composición demográfica. Los elementos clave son los recursos y capacidades de las personas y sus actitudes hacia el emprendimiento, es decir, las preferencias. El entorno cultural e institucional influye en el lado de la oferta del emprendimiento (Verhuel, y otros 2001).

Teniendo en cuenta que el emprendimiento se trata de la participación de la gente en la creación de empresas, Verheul y otros (2002) proponen la TEE que ofrece amplias categorías de factores macro y micro que determinan el nivel de emprendimiento en un país determinado. Por el lado de la demanda, las oportunidades empresariales son creadas por la estructura industrial y la diversidad de la demanda, los cuales son determinados por el desarrollo económico, el desarrollo tecnológico y la integración económica internacional. Por el lado de la oferta, hay individuos que componen el grupo de emprendedores potenciales. En este sentido, el emprendimiento está determinado por las características de la población, la participación de las mujeres y los ingresos de las personas. Los emprendedores potenciales pueden aprovechar las oportunidades disponibles para ellos si tienen los recursos adecuados, habilidades y preferencias.

Sobre la base de la TEE, Mai Thai y Ekaterina Turkina (2013), analizan los factores determinantes a nivel macro de las tasas nacionales de emprendimiento. En su evaluación de los factores identificados en esta teoría ponen de manifiesto un conjunto de determinantes empíricamente comprobables, entre los que destaca la calidad de la gobernanza, de entre otros como oportunidades económicas, recursos a nivel macro y habilidades, cultura basada en el rendimiento y cultura socialmente solidaria (Thai y Turkina 2013).

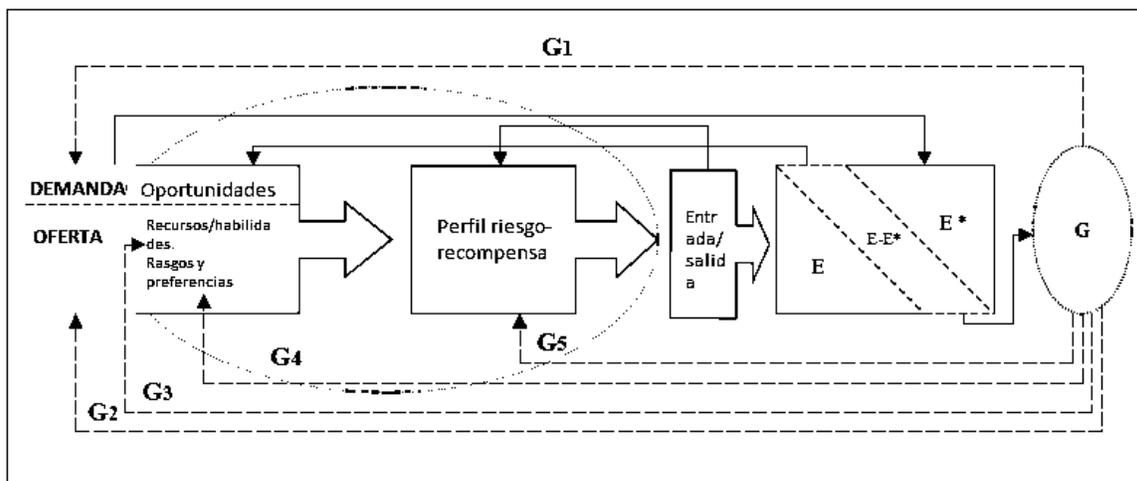
En el lado de la demanda, encuentran que la calidad de la gobernanza (facilidad de hacer negocios=regulaciones a la entrada, índice de gobernabilidad=efectividad del gobierno, calidad regulatoria) fomenta el emprendimiento. Específicamente, los estudios con enfoque en el emprendimiento en el sector formal encuentran que las buenas instituciones se relacionan positivamente con las tasas de emprendimiento (Thai y Turkina 2013).

La intervención política en el emprendimiento debe tener en cuenta condiciones ambientales y características individuales (OCDE, 2000). Las medidas políticas y las instituciones pueden influir en el nivel de emprendimiento. La intervención del gobierno en el emprendimiento se inspira en la importancia de la creación de empresas para el crecimiento económico y la creación de empleo. Adicionalmente, el gobierno puede garantizar la calidad del emprendimiento; demasiadas pequeñas empresas pueden erosionar la calidad de los bienes y servicios suministrados, y puede tratar de promover la calidad a

través de la implementación de diferentes leyes y reglamentos tales como legislación sobre el establecimiento, medidas de fomento de la competencia, es decir, evitando la concentración del mercado, y las leyes ambientales. Al lado del mantenimiento de la calidad, la regulación del gobierno permite a los emprendedores iniciar un negocio proporcionando procedimientos y arbitraje mínimos y transparentes. Además, el gobierno puede reducir el fracaso del mercado en el campo del emprendimiento mediante la eliminación de barreras a la entrada. Las barreras a la entrada no sólo resultan de la concentración en el mercado, sino también debido a información incompleta o escasez de financiación. Para cuidar el número y la calidad de los proyectos emprendedores, los gobiernos a veces tratan de regular los flujos de emprendimiento a través de una legislación especial como la concesión de licencias de negocios (Verhuel, y otros 2001).

El impacto de la regulación en la creación de empresas sobre el nivel de emprendimiento es ambiguo. Por un lado, las regulaciones pueden ser un obstáculo para los emprendedores al elevar los costos de puesta en marcha o funcionamiento de un negocio. Estos costos pueden tomar diferentes formas. Una distinción se puede hacer entre la cantidad de dinero necesaria para cumplir con la legislación, la cantidad de tiempo para completar los procedimientos y la complejidad de los procedimientos en el proceso de creación. Estos costos podrían conducir a los emprendedores a alejarse de tomar el riesgo de emprender (OCDE, 1998). Por otra parte, es razonable que los requisitos de establecimiento contribuyen a mejorar la calidad del emprendimiento y a una mayor tasa de supervivencia, teniendo así un impacto positivo en el nivel de emprendimiento en el largo plazo. Sin embargo, la evidencia en este sentido es escasa, por lo que se considera que la disminución de las regulaciones a la entrada estimula el número de empresas creadas (Verhuel, y otros 2001).

Figura 1. Marco de los determinantes del emprendimiento



Fuente: Verhuel, Wennekers, Audretsch, y Thurik, 2001.

Una buena efectividad del gobierno y calidad regulatoria puede facilitar la creación de empresas, simplificando y haciendo los procedimientos de registro transparentes y otros procesos burocráticos, y por lo tanto modificando las oportunidades de iniciar de negocio (flecha G1 en la Fig. 1); ciertas políticas gubernamentales pueden modificar la oferta de futuros emprendedores (flecha G2 en la Fig. 1); la educación, la promoción de la disponibilidad de capital, el suministro de información a través de consultoría o asesoramiento y así sucesivamente pueden cambiar las características y recursos individuales (flecha G3 en la Fig. 1); el sistema educativo y los medios de comunicación pueden cambiar las preferencias de las personas (flecha G4 en la Fig. 1); y los incentivos fiscales, subsidios, la regulación del mercado laboral y la legislación sobre quiebras codeterminan las recompensas netas y los riesgos de las diversas oportunidades ocupacionales (flecha G5 en la Fig. 1). Como las oportunidades económicas tienen un impacto en los recursos personales y afectan las habilidades y preferencias, hay una relación entre el lado de la demanda y el de la oferta (Thai y Turkina 2013).

Havrylyshyn (2001) y Kaufmann y otros (2006) argumentan que una mayor cantidad de emprendimiento es fomentada por, entre otras cosas, leyes sólidas y derechos de propiedad bien definidos, procedimientos transparentes y fáciles para iniciar un negocio, buenas

instituciones políticas y económicas, y una regulación eficiente de la economía. Su argumento se apoya en Klapper y otros (2009), cuyo análisis de datos de la Encuesta Global de Empresas del Banco Mundial (BM) recogido de 100 países durante el período de ocho años 2000 a 2008 revela que un entorno regulatorio mejorado impulsa significativamente el número de empresas registradas.

Los gobiernos podrían aumentar el número de emprendedores promoviendo el individualismo y el espíritu competitivo en su población. El aumento de la competitividad aumentará la necesidad de crear empresas formales y por lo tanto, normas y reglamentos más claros. Evidencia empírica revela que una alta calidad de la gobernabilidad aumenta significativamente el nivel de emprendimiento. Por lo tanto, los gobiernos que buscan fomentar el desarrollo empresarial en la economía necesitan mejorar sus sistemas de gobierno y disminuir las regulaciones a la entrada para facilitar la creación de nuevas empresas en el mercado (Thai y Turkina 2013).

Como se ha mencionado anteriormente, investigación previa ha mostrado que el nivel de emprendimiento varía sistemáticamente entre los países (Wennekers y otros 2002). La literatura de análisis del emprendimiento a nivel macro presenta cuatro corrientes de investigación que adoptan cuatro puntos de vista diferentes sobre las funciones de los emprendedores en la economía. Según el primer punto de vista, los emprendedores son vistos como los principales agentes de la producción en la economía que actúan en un mundo de equilibrio mediante la evaluación de las oportunidades económicas más favorables (Hébert y Link, 1988). Son directivos de empresas y su paga no es un beneficio derivado de asumir riesgos, sino un salario resultante de un tipo escaso de mano de obra (Say, 2007). En este punto de vista, la tasa de autoempleo se ha utilizado para comparar el emprendimiento entre los países (por ejemplo, Acs y otros, 1994; Blanchflower, 2000; Eurostat, 2001; Le, 1999; OCDE, 1998; Parker, 2004).

En un segundo punto de vista, los emprendedores son vistos como árbitros que equilibran la oferta y la demanda en la economía (Cantillon, 1959; Knight, 1971). Como tal, los emprendedores son agentes de riesgo que reaccionan a las oportunidades económicas en un mundo de constante cambio y por lo tanto, trabajan para traer equilibrio al sistema económico (Kirzner, 1973; Schultz, 1975). Los estudiosos que adoptan este punto de vista

usan la tasa de propiedad de negocios como medida del emprendimiento (por ejemplo, Gartner y Shane, 1995; Meyer, 1990; Stephan y Uhlaner, 2010).

En el tercer punto de vista, los emprendedores son vistos como innovadores que empujan la frontera de posibilidades de producción (o la curva de costos) hacia el exterior mediante creación de nuevas combinaciones y búsqueda de nuevas oportunidades (Schumpeter, 1934). En este punto de vista se han utilizado varias medidas, entre las que destaca el número de empresas creadas. La creación de empresas, como primera aproximación del emprendimiento, es reconocida como un importante motor de desarrollo económico y social en todo el mundo (Carrée y Thurik, 2005; Wiklund y Shepherd, 2005; Audretsch, Grilo y Thurik 2007). La creación de empresas también promueve el desarrollo local (Nolan, 2003) y la reestructuración de varias regiones (Audretsch, 2002; Julien, 2005). Por último, contribuye a la renovación de las economías, de acuerdo con la idea de destrucción creativa propuesta por Schumpeter en 1934 (Julien y Cadieux 2010).

Más recientemente, los estudiosos de emprendimiento adoptan el punto de vista propuesto por Shane y Venkataraman (2000), que argumentan que el emprendimiento implica el nexo de dos fenómenos: la presencia de oportunidades lucrativas y la presencia de personas emprendedoras. En otras palabras, los emprendedores son individuos atraídos por la interacción entre la demanda y la oferta del emprendimiento. Al mismo tiempo, los estudiosos están de acuerdo con el argumento de Casson (2003) el cual dice que los emprendedores son personas que se especializan en la toma de decisiones, es decir, evalúan las situaciones únicas que se plantearán en el futuro y toman decisiones acerca de cómo explotarlas para obtener un beneficio. En este cuarto punto de vista, el emprendimiento se mide por la participación de la gente en la creación de empresas. Para estudiar el emprendimiento desde cualquiera de los puntos de vista antes mencionados, los datos producidos por el Global Entrepreneurship Monitor (GEM) o BM se han convertido en los más utilizados en los últimos estudios (Amorós y otros, 2013; Sternberg y Wennekers, 2005).

La medición y comparación de los niveles de emprendimiento para diferentes períodos de tiempo y diferentes países es complicada principalmente por la falta de un acuerdo general sobre la serie de indicadores adecuados (OCDE, 1998). Sin embargo, según Wennekers,

1997, existen dos perspectivas desde las cuales es posible medir el emprendimiento: la perspectiva estática y la perspectiva dinámica.

La tasa de autoempleo o la tasa de propiedad de negocios son importantes indicadores estáticos del nivel de emprendimiento. El término “autoempleo” se refiere a personas que proporcionan empleo a sí mismos como dueños de negocios en lugar de buscar un trabajo remunerado. Alternativamente, la atención puede estar en el número de pequeñas y medianas empresas en un país. Por otro lado, la perspectiva dinámica se enfoca en la denominada actividad naciente y actividad de puesta en marcha (*start-ups*¹⁹), así como en la tasa total de entrada de empresas (Verhuel, y otros 2001).

En la perspectiva estática de autoempleo y propiedad de negocios, hay dos definiciones (EIM/ENSR, 1995). La primera definición se refiere a las personas que conducen un negocio no incorporado²⁰. Estas personas por lo general no tienen sueldo pero utilizan los beneficios de la empresa para cubrir gastos personales y tienen la responsabilidad personal total para conducir la empresa. La segunda definición se refiere a propietarios-gerentes de negocios que obtienen una parte de los beneficios, así como el sueldo de una empresa constituida. Estos empresarios corren un riesgo igual a su participación en el capital invertido en el negocio (Verhuel, y otros 2001).

Existe también una gran gama de determinantes que explican el nivel de emprendimiento, incluyendo factores económicos y sociales y por otra parte, en general se acepta que las medidas de política también pueden influir en dicho nivel (Storey, 1994, 1999 y EZ, 1999). Los determinantes del emprendimiento se pueden clasificar de acuerdo con el enfoque disciplinario, el nivel de análisis, la discriminación entre factores de oferta y demanda y una perspectiva regulatoria. Desde una perspectiva regulatoria, el gobierno puede influir en el emprendimiento a través de políticas de apoyo o legislación sobre el establecimiento de

¹⁹ Empresas de alto crecimiento que contribuyen de manera importante a la creación de empleo. Entran al mercado combinando de manera innovadora sus factores de producción y nuevas tecnologías. También tienden a experimentar nuevas estructuras organizacionales, aprovechando las nuevas tecnologías de la información y comunicación (OCDE, 2005).

²⁰ Empresa comercial que es propiedad privada de una o más personas, lo que da lugar a una responsabilidad ilimitada para sus propietarios, ya que ésta no se ha registrado formalmente como una corporación (Business Dictionary, 2015).

empresas (De Koning y Snijders, 1992; Storey, 1994 y 1999; KPMG/ENSR, 2000 y Audretsch y Thurik, 2001).

Los determinantes del emprendimiento también se pueden estudiar de acuerdo al nivel de análisis. Una distinción se puede hacer entre los niveles micro, meso y macro del emprendimiento. Los estudios a nivel micro se enfocan en el proceso de toma de decisiones por parte de los individuos y en las motivaciones de las personas para convertirse en emprendedores (Blanchflower, 2000). Estos estudios se centran principalmente en factores personales tales como rasgos psicológicos, educación formal y otras habilidades, activos financieros, antecedentes familiares y experiencia laboral previa (Van Praag, 1996; De Wit y Van Winden, 1991; Evans y Leighton, 1989b). Los estudios a nivel meso se centran en los determinantes de mercado del emprendimiento tales como oportunidades lucrativas de negocios y oportunidades para la entrada y salida (Bosma, Zwinkels y Carrée, 1999 y Carrée y Thurik, 1996). La perspectiva macro combina los argumentos a nivel micro y meso y se centra en una serie de factores ambientales, tales como las variables tecnológicas, económicas y culturales (Noorderhaven, Wennekens, Hofstede, Thurik y Wildeman, 1999; Carree, Van Stel, Thurik y Wennekens, 2001), así como en la regulación del gobierno (OCDE, 1998).

Por lo tanto, en este estudio se utiliza como base el tercer punto de vista mencionado anteriormente (Schumpeter, 1934), en el cual los emprendedores son vistos como innovadores que empujan la frontera de posibilidades de producción hacia el exterior mediante creación de nuevas combinaciones y búsqueda de nuevas oportunidades y en el cual se utiliza como medida del emprendimiento, el número de empresas creadas. Se toma también una perspectiva dinámica, una perspectiva regulatoria y un nivel de análisis macro. Es una perspectiva dinámica, ya que se considera como medida del emprendimiento, el número de nuevas empresas registradas expresado como porcentaje de la población activa y se consideran solo las empresas constituidas e incorporadas legalmente. Igualmente se realiza el estudio desde una perspectiva regulatoria de los países en cuestión, ya que los gobiernos pueden influir en el emprendimiento directamente a través de políticas de apoyo o a través de legislaciones sobre el establecimiento de empresas, lo cual representa la efectividad de los gobiernos y su calidad regulatoria. Por último, se considera este estudio a

nivel macro porque se centra en factores del ambiente de negocios, entre los que se incluyen la regulación del gobierno, y las barreras a la entrada. Las políticas gubernamentales se ocupan de la regulación de la entrada e influyen en las oportunidades para iniciar un negocio (Verhuel, y otros 2001).

El emprendimiento genera más y mejores empleos y aporta al crecimiento del PIB ya que se trata de la creación de empresas nuevas de alto impacto para la economía, generalmente innovadoras, que necesitan servicios financieros particulares que hay que incentivar, además de un ambiente de negocios apropiado. Los países deben realizar esfuerzos que constituyan una verdadera diferencia que transforme el panorama económico a través del emprendimiento, sin embargo es clara la tendencia hacia el desarrollo de esquemas de inversión como soporte para el crecimiento económico y de la innovación, vía el apoyo a la creación de nuevas empresas (Matiz y Mogollón 2008).

Países como Canadá, España, Holanda, Escocia, Taiwán, Suiza y Finlandia, han destacado la importancia de adoptar políticas deliberadas de emprendimiento para fomentar las nuevas empresas, la generación de empleo y el crecimiento económico. Esto ha hecho que los países planteen políticas orientadas a reducir las barreras a la creación de empresas, a reformar las leyes de quiebra, impulsar una educación emprendedora en todos los niveles, y mejorar la oferta de financiamiento para nuevas empresas especialmente las tecnológicas y nuevas empresas en crecimiento, esto principalmente mediante el fomento a la inversión, tema que se trata en el siguiente capítulo de esta investigación (Matiz y Mogollón 2008).

Es así que muchos gobiernos se han propuesto apoyar el desarrollo de redes de inversores privados como el caso de Canadá, Escocia, Finlandia, Irlanda, el Reino Unido, EE.UU. y Japón para mejorar el flujo de información entre individuos con recursos económicos para invertir y emprendedores que los necesitan. Por ello, es claro que la industria de la financiación de nuevas empresas y específicamente la que se refiere a la inversión, es un fenómeno que debe ser estudiado a profundidad (Matiz y Mogollón 2008).

Una característica sorprendente de la economía mundial, en las últimas décadas, ha sido el crecimiento de la IED, es decir, la inversión de sociedades transnacionales o empresas

multinacionales en países extranjeros para controlar activos y administrar actividades de producción en esos países.

Por ello, en el siguiente capítulo se aborda el tema de la IED, ya que es uno de los factores que impulsan el crecimiento económico de los países y que en los últimos años ha venido creciendo en los países en desarrollo, debido a la expansión de las empresas transnacionales o a la creación de negocios emprendedores, construyendo una gran infraestructura en las principales actividades de producción de las economías receptoras.

CAPÍTULO 4. INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA

Los flujos de inversión extranjera y en particular los de IED han registrado una dinámica especial en los últimos años, debido principalmente a la búsqueda de recursos, la reducción de costos de transacción y como una estrategia de ingreso a nuevos mercados (Sánchez 2013).

Según el Fondo Monetario Internacional (FMI), la IED es una categoría de inversión que se caracteriza porque refleja el interés duradero de un inversionista no residente, por medio de la cual adquiere un nivel de control o grado significativo de influencia sobre la administración y dirección de una empresa residente. Esta categoría de IED cubre todas las transacciones entre los inversionistas directos y empresas de inversión directa (FMI 2004).

La Organización Mundial de Comercio (OMC) define este tipo de inversión como aquella que se presenta “cuando un inversor radicado en un país (origen) adquiere un activo en otro país (receptor) con la intención de administrar ese activo” (OMC 1996).

La atracción de IED se ha convertido en un objetivo estratégico que ha dado lugar a diversas acciones de política, ya que se reconoce que el ingreso de IED, principalmente para economías en desarrollo, representa además de una fuente de financiamiento, resultados conexos en términos de empleo y un impulso a los procesos de transferencia de conocimiento y formación de capital humano (Görg y Greenway 2003). Además, se conoce que el ingreso de IED contribuye a la eficiencia en términos tecnológicos, introduciendo nuevo *know-how* a través de nuevas tecnologías y entrenamientos, y promoviendo la transferencia de técnicas para control de calidad y procesos de estandarización (Blomstrom y Kokko 1998).

Por otra parte, para las economías en desarrollo, el ingreso de IED representa un mecanismo de acumulación, puesto que la IED es un canal de transferencia y un vehículo para la adopción de nuevas tecnologías que trae consigo conocimiento y formación, por lo que puede haber un efecto de la IED en la acumulación de capital humano. Además, los flujos de IED contribuyen a la formación de capital fijo como resultado de una dinámica de

innovación más agresiva debido al entorno de competencia que puede aumentar la productividad total de los factores (Borenztein, De Gregorio y Lee 1998).

Aunque se considera que la constante lucha de los países por atraer IED es un fenómeno relativamente reciente, cada vez es más frecuente observar esfuerzos proactivos y agresivos por parte de los países para atraer los mejores proyectos de inversión de empresas extranjeras, y una muestra clara son los cambios que está experimentando la institucionalidad responsable de promover y facilitar la IED (CEPAL 2007).

A través de los años han sido formuladas distintas propuestas teóricas y empíricas para explicar y modelar los elementos que incentivan estas decisiones de inversión, e investigar sobre sus determinantes y las complejas dinámicas que se desenvuelven en el interior y entre las empresas multinacionales (EMN) en torno a sus estrategias de integración y de penetración de nuevos mercados (Sánchez 2013).

Los motivos que viabilizan la IED y sus consecuencias han sido objeto de construcción de diversas teorías que se encuentran delimitadas por las características de las industrias y sus relaciones internas y externas. Los investigadores que han intentado un método científico para analizar la IED se han limitado a la inducción por casos observados, por lo que se tiene que hacer una interpretación de la evidencia, de tal forma que la teoría revela dos tendencias: la primera es que se ciente sobre la industria manufacturera y la segunda que proviene de realidades de los países industrializados (Esquivel y Larraín 2007).

A continuación se presenta una descripción de algunas de las teorías sobre los determinantes de IED.

Teorías sobre los determinantes de inversión extranjera directa

El análisis tradicional de IED la clasifica en dos categorías que tienen dinámicas y objetivos diferentes. Esta clasificación entre IED horizontal y vertical permite identificar elementos particulares que dependen de la estrategia de inversión que tiene prevista una empresa.

Inversión extranjera directa horizontal: Es aquella que responde a una búsqueda de mercados, es decir, su objetivo final que incentiva a las empresas multinacionales a invertir en el extranjero es la ampliación de su mercado. Los flujos de inversión horizontal ocurren cuando una firma busca economías de escala ubicando una planta en el extranjero para suplir al mercado externo, incurriendo así en costos fijos (Markusen y Venables 2000). Por lo anterior, este tipo de inversión se vería favorecida en un contexto de altos costos de transporte, fuertes barreras a la entrada, y en locaciones donde se puedan generar y explotar economías de escala. En este caso, las variables críticas se asocian con el tamaño y la estructura del mercado y las barreras comerciales (Sánchez 2013).

La hipótesis proximidad-concentración de Horstmann y Markusen (1992), y Brainard (1993), representa una visión alternativa del concepto de IED horizontal que reconoce que la firma se expande horizontalmente en la medida en que las ventajas de proximidad para mercados extranjeros superen las ventajas de concentración de la producción. Es decir, las multinacionales se inclinan por el establecimiento de una planta de producción local motivado por la cercanía a los consumidores, los altos costos de transporte, fuertes barreras al comercio y bajas barreras a la inversión, aunque deban sacrificarse las economías de escala que le representaría concentrar la producción en una única locación.

Inversión extranjera directa vertical: La IED vertical se centra en la búsqueda de activos e insumos. El objetivo de este tipo de inversión es la búsqueda de beneficios derivados de las diferencias relativas de la dotación de factores entre países (Helpman 1984).

La hipótesis de proporciones factoriales desarrollada por Helpman (1984), Markusen (1984), Helpman y Krugman (1987) y Ethier y Horn (1990), propone que la ubicación de la inversión depende del acceso a factores a bajo costo. En este modelo, si los diferenciales en los precios de los factores se anulan por medio del comercio, no habría incentivos para la IED, pero si éstos se mantienen a pesar de la existencia de comercio, algunas firmas del sector diferenciado ubicarían sus filiales en economías relativamente capital-abundantes y la planta de producción en economías trabajo-abundantes, desde donde se exportaría a los mercados de la casa matriz, siendo en este sentido complementarios el comercio internacional y la estrategia de IED (Sánchez 2013).

Otra extensión del modelo de IED vertical, es el descrito como la IED vertical compleja o concepto de especialización vertical, según el cual, la EMN establece una cadena de valor vertical para aprovechar las ventajas comparativas de diferentes locaciones. Este tipo de IED es probable en países con costos de transporte bajos, dejando de lado el tamaño de los mercados próximos. Los conceptos que sustentan este tipo de IED y el proceso de especialización de producción son la disminución en las barreras comerciales y los bajos salarios en el país receptor de IED (Hanson , Mataloni y Slaughter 2003).

Modelo capital-conocimiento: Este modelo propuesto por Markusen (1995), trata de ser una combinación de los dos tipos de inversión anteriores. Da a las EMN la opción de tener múltiples plantas de producción o separarse geográficamente de las matrices con una única planta de producción.

El conocimiento es un activo definitivo para las dinámicas de IED y es clave en la definición de los tres supuestos del modelo. En el primero se asume que existe un proceso de creación y fragmentación del conocimiento que es creado en las filiales y que puede difundirse geográficamente a bajo costo. El segundo supuesto, conocido como intensidad trabajo-calificado, se refiere a que las matrices se ubican en regiones donde el trabajo calificado es abundante y barato, mientras las plantas de producción se ubican donde se encuentre abundante trabajo no calificado a bajo costo. El tercer supuesto dice que el conocimiento creado en las matrices se utiliza en las plantas de producción de múltiples países, por lo que tiene la naturaleza de un bien público en el interior de la firma²¹ (Sánchez 2013).

Inversión extranjera directa-plataforma exportadora: Las estrategias de negocios de las EMN son cada vez más complejas, por lo que la clasificación tradicional de IED entre horizontal y vertical requiere ser complementada. La teoría de la plataforma exportadora surge por el comportamiento cada vez más complejo de los flujos de IED (Sánchez 2013).

La hipótesis de las decisiones de inversión del tipo de plataforma exportadora, se define como aquella en que la inversión y producción se adelantan en un país (receptor de IED) pero cuyo producto se destina a cubrir terceros mercados. Así, una firma puede invertir en

²¹ Este modelo asume además la existencia de dos bienes homogéneos, dos países y dos factores, específicamente trabajo calificado y trabajo no calificado que son internacionalmente inmóviles.

el extranjero y utilizar una planta como plataforma exportadora que le permita cubrir mercados cercanos (Eckholm, Forslid y Markusen 2007). La forma en que se combinan la IED horizontal y la IED vertical en esta hipótesis es que recoge elementos de la primera en tanto una plataforma exportadora se establece para servir mercados, pero la locación específica se define considerando las estructuras de costos y dotaciones factoriales, haciendo referencia a la segunda.

Por otro lado, hablar de la internalización de la empresa implica hablar de diversas teorías que intentan explicar este fenómeno, tales como la Teoría de la Organización Industrial, la Teoría de la Internalización y el Paradigma Ecléctico de Dunning, descritas a continuación.

Teoría de la Organización Industrial

El trabajo de Hymer (1976) se considera uno de los estudios más importantes de la empresa multinacional. Esta teoría responde a la pregunta de por qué existen las multinacionales, y por tanto, se considera como una explicación de la IED.

Para Hymer (1976), la IED es más que un proceso por el cual existe intercambio internacional, ya que involucra la producción internacional al transferirse un paquete en el cual el capital, la gerencia y la nueva tecnología están combinados. Hymer caracterizó la IED como una extensión internacional de la teoría de la organización industrial.

El control de los activos en el exterior es lo que induce a las EMN a invertir en el exterior, pero estas empresas tienen ciertas desventajas sobre las firmas locales como costos de información del país (economía, idioma, legislaciones,) y discriminaciones por parte de los gobiernos, consumidores y proveedores nacionales, pero la existencia de las multinacionales se justifica por la posesión de ciertas ventajas competitivas como capacidades o habilidades que las coloquen en una posición favorable respecto a sus competidores y permitan superar las barreras de entrada. Las principales fuentes de ventaja competitiva son la tecnología y el conocimiento (Hymer 1976).

Una empresa puede tener una ventaja competitiva tal que le permita superar los inconvenientes de ser foránea y consecuentemente, resultarle lucrativo explotarla en otros

países. El tipo de acuerdo contractual que utilizará, básicamente filiales propias o licencias, dependerá del grado de imperfección de los mercados para esta ventaja. Algunos autores (Kindleberger, 1969; Hood y Young, 1979) han seguido esta línea de trabajo, tratando de determinar la naturaleza de dichas ventajas, que principalmente se originan por la posesión de habilidades específicas de marketing o directivas, por el acceso a conocimientos o recursos financieros de disponibilidad restringida, o por la posibilidad de lograr economías de escala. Tiempo después se extendió la teoría de la organización industrial de la IED, enfatizando el comportamiento de las empresas y dejando de lado la competencia perfecta como determinante de la IED, destacando que las EMN tienen desventajas geográficas y culturales en comparación con las empresas locales.

Hymer (1976) también considera como causa de la IED y por tanto, de la aparición de las multinacionales, la eliminación del conflicto entre empresas competidoras cuando los mercados en los que se compite son imperfectos. Este hecho se debe a los procesos de concentración que se producen en determinados sectores. En tales situaciones, al no poder aumentar la cuota de mercado, surgen numerosos conflictos entre los distintos competidores, lo que puede provocar mermas en la rentabilidad. La solución a estos problemas, podría darse si una organización controlara todas las empresas en vez de existir empresas separadas, o si existieran acuerdos entre los participantes en un mercado.

Teoría de la internalización o internacionalización

La teoría de la internalización se centra en explicar el por qué las transacciones de productos intermedios (tangibles o intangibles) entre países son organizadas por jerarquías en vez de estar determinadas por las fuerzas del mercado. Su hipótesis básica es que las organizaciones multinacionales representan un mecanismo alternativo al mercado para gestionar actividades de valor a través de fronteras nacionales (Rugman 1981).

Según Buckley y Casson (1976) para que las empresas realicen inversiones directas en el extranjero es necesario que existan ventajas de localizar las actividades en el exterior y que el hecho de organizar estas actividades dentro de la empresa resulte más eficiente que venderlas o cederlas a empresas del país extranjero en cuestión (Rugman 1981).

La primera condición está relacionada con la comparación de los costos unitarios asociados a producir en el mercado nacional y exportar el producto al país extranjero en relación con los costos de producir en dicho país extranjero, en la que influyen aspectos como el costo de los factores productivos, los costos de transporte y los aranceles (Teece 1986), la intervención del gobierno y factores como la posibilidad de obtener economías de escala en determinadas actividades, la complejidad de éstas y el grado de integración de las mismas, así como el tipo de estructura del mercado (Buckley y Casson 1976).

La segunda hipótesis está fundamentada en el concepto de costos de transacción acuñado por Williamson (1975). Los costos asociados al mercado pueden clasificarse según Buckley y Casson (1976) en retrasos ocasionados por tener distintas actividades ligadas por el mercado, conflictos surgidos por la concentración bilateral de poder, dificultad de poner precio a una transferencia de tecnología y en aspectos relacionados con los mercados internacionales como los aranceles y las restricciones a los movimientos de capitales.

La esencia del argumento de la teoría de la internalización es la siguiente: los beneficios de la internalización es que en la medida en que se realice más allá de las fronteras nacionales implicará la creación de una empresa multinacional, surgiendo por la elusión de los costos asociados a las imperfecciones de los mercados externos (Buckley y Casson 1976). Es decir, la existencia de estas imperfecciones del mercado permiten beneficiarse de ser multinacional, al ser posible que la empresa internalice la transacción a un menor costo.

Si bien la existencia de mercados imperfectos es condición necesaria para que la internacionalización tenga lugar, también es necesario que los costos asociados a la internalización, como los costos de comunicación, o los derivados de la coordinación de las operaciones, sean inferiores a los originados por las imperfecciones del mercado. Si la empresa es el resultado de las imperfecciones existentes en los mercados de productos intermedios, que permiten un ahorro en costos de transacción cuando las operaciones se realizan internamente, la empresa multinacional aparece cuando la internalización de estas operaciones se lleva a cabo traspasando las fronteras nacionales.

La internacionalización tiene lugar cuando la internalización se realiza traspasando alguna frontera nacional. En este caso, necesita ser considerada la teoría de la localización, para ofrecer una explicación completa de la existencia de la empresa multinacional.

Paradigma Ecléctico de Dunning

John Harry Dunning propone un marco analítico que explica las condiciones necesarias para que una firma pueda localizarse en una economía extranjera. A esta metodología la llamó “enfoque ecléctico”, y se basa en tres elementos: ventajas de propiedad, ventajas de localización e internalización de las ventajas de propiedad (J. H. Dunning, Trade, location of economic activity and the MNE: a search for an eclectic approach. 1977).

De acuerdo con el Paradigma Ecléctico de Dunning (J. H. Dunning 2001), hay cuatro razones principales por las que una empresa podría invertir en el extranjero:

- 1. Búsqueda de recursos:** Tiene como objetivo obtener recursos específicos que no se encuentran disponibles en el país inversionista y que pueden conseguirse en otro país a un costo inferior, tales como recursos naturales, mano de obra barata, tecnología y gestión, marketing y habilidades de organización. De acuerdo a Dunning, a finales de los años ochenta, aproximadamente el 30% de la IED en el mundo se explicaba por este motivo (Bilbao 2009).
- 2. Búsqueda de mercado:** La intención es ofrecer bienes o servicios para el mercado interno del país de acogida y en ocasiones, a los mercados regionales. La explotación de nuevos mercados es una de las razones que se han ofrecido para explicar la presencia de IED en una economía. Tradicionalmente se suponía que una empresa que proveía a una economía grande, podía asegurarse su participación en dicho mercado mediante una inversión directa. En ese sentido, la IED tradicionalmente se entendía como un sustituto directo del comercio. Por ende, un factor explicativo de este tipo de IED es el tamaño del mercado de destino, el cual puede medirse mediante el ingreso total de una economía o mediante sus dos componentes: el tamaño de la población y el ingreso per cápita.

- 3. Búsqueda de la eficiencia:** Es un tipo de IED busca una mayor eficiencia productiva mediante la reducción de sus costos de producción. Esto puede implicar la búsqueda de zonas en donde los costos de ciertos insumos productivos sean más baratos. Este es el caso de la IED que transfiere actividades intensivas en trabajo a zonas en donde la fuerza laboral es abundante y los salarios son relativamente bajos. También es el caso de la IED que busca una mayor eficiencia por costo unitario de la fuerza laboral. Esto implica que hay cierto tipo de IED que no sólo busca mano de obra barata sino una combinación de salarios inferiores a los domésticos y una alta productividad de los trabajadores (Morisset y Neda, 2000).
- 4. Búsqueda de activos estratégicos:** La adquisición de recursos y activos estratégicos es el objetivo principal para las empresas que busca fortalecer su posición competitiva o mejorar sus habilidades en los mercados regionales y mundiales. La búsqueda de activos estratégicos es un tipo de IED puede dividirse en dos situaciones extremas. Por una parte, se encuentra la IED que busca explotar la existencia de ciertos recursos naturales. Sin embargo, en la actualidad este tipo de IED ha ido perdiendo importancia en el mundo, en parte porque la dotación de factores es relativamente fija pero también como resultado del surgimiento de muchos otros bienes que pueden sustituir a este tipo de recursos (Dunning, 1997). Por otra parte, existe un cierto tipo de IED que busca la existencia de activos estratégicos mucho más especializados como pueden ser la mano de obra altamente calificada, un cierto tipo de infraestructura o el desarrollo de ciertas habilidades muy específicas. Este es el caso de la IED que busca desarrollar programas de investigación y desarrollo o la producción de bienes con tecnología de punta.

Los factores mencionados anteriormente sugieren una serie de posibles determinantes de la IED: el tamaño del mercado, las características de la fuerza laboral, la ubicación geográfica, la dotación de factores, entre otros (Castillo y Roca, 1998). Sin embargo, estos determinantes son válidos en un contexto puramente abstracto en donde los aspectos institucionales son irrelevantes o idénticos en todas las economías, pero en la práctica existen una serie de factores institucionales y de política que desempeñan un papel importante en la determinación de los flujos de IED. Este otro tipo de factores pueden ser manejados mediante políticas gubernamentales y pueden convertirse en instrumentos de

atracción o repulsión de la IED. Se distinguen dos tipos de factores: políticas de incentivos y factores institucionales o estructurales.

Instrumentos de política para la promoción de IED: Entre estos factores se encuentra el nivel educacional de la población, la infraestructura del país y las políticas referentes a la entrada de capitales. A continuación se describen algunas de las políticas que pueden implementar los gobiernos para atraer mayores flujos de IED. Estas políticas se dividen en dos grupos diferentes: factores institucionales o estructurales y políticas de incentivos. Estos dos tipos de políticas están en la base del debate sobre los efectos de la competencia por atraer IED. Las políticas institucionales o estructurales estarían asociadas a la interpretación que sugiere que la competencia por IED es benéfica, mientras que las políticas de incentivos están vinculadas más estrechamente con las políticas que tienden a generar guerras de impuestos o subsidios que pueden terminar siendo relativamente muy costosas (Esquivel y Larraín 2007).

Factores institucionales y estructurales: A) Mejoría en los fundamentos macroeconómicos: una situación económica volátil puede ser un factor de repulsión de IED. En consecuencia, mayor estabilidad económica y menor incertidumbre sobre la situación macroeconómica futura pueden hacer más atractivo a un país para la posible recepción de IED. Un entorno económico estable, con finanzas públicas sanas y con un régimen cambiario transparente pueden ser fundamentales para la atracción de ciertos flujos de IED (Sánchez 2013). B) Provisión de infraestructura: existen países que a pesar de contar con ventajas de localización y ubicación geográficas no son exitosos en la atracción de IED. La evidencia sugiere que una parte de este fracaso puede deberse a la inadecuada provisión de infraestructura (puertos, carreteras, aeropuertos) de estos países. Por esta razón, una mejoría en las condiciones de infraestructura de una economía puede tener efectos positivos sobre la atracción de IED (Esquivel y Larraín 2007). C) Mejoría en el marco legal y regulatorio: un marco regulatorio complejo puede ser muy poco propicio para la atracción de IED. Por ende, un marco regulatorio estable, transparente y bien definido puede convertirse en un elemento importante para la atracción de IED (Dunning, 1992). D) Aumento en el nivel de educación de la fuerza laboral: existe un cierto tipo de IED que busca no sólo salarios inferiores a los que pagaría en su país de origen, sino también una alta productividad. Por lo

tanto, un aumento en la calidad y productividad de los trabajadores de un país podría atraer un monto más alto de este tipo de inversión (Esquivel y Larraín 2007).

Reconociendo el hecho de que la IED puede promover el desarrollo económico, todos los gobiernos desean atraerla. De hecho, el mercado mundial de las inversiones de este género es sumamente competitivo y, sobre todo, los países en desarrollo buscan este tipo de inversión para acelerar la ejecución de sus programas de desarrollo. Dado que los marcos de política económica liberales, al generalizarse, están perdiendo parte de su capacidad tradicional de atraer la IED, los gobiernos procuran facilitar en forma más activa este tipo de inversión. No obstante, los determinantes económicos siguen siendo decisivos. El elemento que probablemente adquirirá mayor importancia en el futuro es la combinación precisa de ventajas de ubicación y, en especial, los activos creados que un país o región pueda ofrecer a los potenciales inversionistas (Mallampally y Sauvart, 1999).

Habiendo analizado la IED como tema final del marco teórico de esta investigación, es preciso proceder a la redacción del marco referencial de la misma. Dentro de éste, se tratarán las características geográficas, físicas y económicas de los países que forman parte del grupo EAGLEs y del G7, para conocimiento de los potenciales emprendedores que desean emprender negocios en los distintos países en contexto.

PARTE III. MARCO REFERENCIAL

Para las empresas y los inversionistas potenciales, es importante conocer el ambiente de negocios de cada país en el cual se pretende invertir, para seleccionar aquellos que sean más atractivos para la actividad empresarial con una economía competitiva.

El éxito de una empresa depende en buena parte de cómo esta se relacione con su entorno, pues el contexto en el que se mueve puede ayudar o dificultar la toma de decisiones estratégicas y su operación. De ahí la necesidad de tener en cuenta las condiciones y factores que rodean a un país para formular la propuesta de empresa (Gil 2013).

El entorno empresarial está conformado por todos aquellos factores del medio ambiente externo que pueden afectar directa o indirectamente la creación, desarrollo y sostenibilidad a corto y largo plazo de una empresa. Esos factores externos pueden agruparse en económicos, socioculturales, tecnológicos, político legales, ecológicos, medioambientales y de recursos naturales y sectoriales (Gil 2013).

Como parte del marco referencial de esta investigación, se presentan a continuación las características geográficas, físicas y económicas, comerciales y políticas de los países que forman parte del grupo EAGLEs y del G7. Se muestra información específica que se debe tomar en cuenta por quienes desean aprovechar las oportunidades de emprendimiento de negocios en los distintos países en contexto.

Los países aparecen en el siguiente orden, respecto a la magnitud de su PIB: China, Brasil, Rusia, India, México, Indonesia y Turquía (EAGLEs). Posteriormente, EE.UU, Japón, Alemania, Francia, Reino Unido Italia y Canadá (G7).

CAPÍTULO 5. PERFIL ECONÓMICO, GEOGRÁFICO Y DEMOGRÁFICO DE LOS PAÍSES MIEMBROS DEL GRUPO EAGLES Y DEL G7

5.1. BLOQUE EAGLES

El concepto EAGLES nació en 2010, resultado de estudios realizados por BBVA Research, como una herramienta para ofrecer transparencia, flexibilidad y dinamismo en la identificación de las economías más relevantes del mundo emergente, destacando aquellas que contribuyen al crecimiento mundial por encima de las mayores economías desarrolladas, es decir, los países del G7 (García-Herrero, Navia y Nigrinis Ospina 2011).

La selección de este grupo de países para la presente investigación, se basa principalmente en los criterios utilizados para la inclusión de los países en dicho grupo. La selección de los países se basa en el crecimiento absoluto, es decir en los niveles de crecimiento que tienen año con año, y no en el tamaño absoluto de la economía, ya que más grande, no implica necesariamente un mercado potencial. EAGLES es también un concepto dinámico que visualiza un horizonte corto de 10 años, no de 20 a 50 años como otros grupos de emergentes, lo cual facilita las decisiones de inversión, particularmente en el contexto de decisiones de internacionalización. El número de miembros en este grupo es flexible, ya que no se trata de un grupo cerrado y el concepto no está vinculado a un acrónimo formado por un grupo de países que se seleccionen subjetivamente. Este grupo está conformado por China, Brasil, Rusia, India, México, Indonesia y Turquía.

China

La República Popular de China (RPC) está situada en el este de Asia y está limitada por el Pacífico hacia el este. Es el tercer país más grande del mundo y tiene una población de más de 1350 miles de millones de habitantes, lo que significa que uno de cada cinco individuos en el mundo es chino (UHY International Ltd 2013).

Figura 2. Mapa de China



Fuente: Microsoft MapPoint, 2015.

- Capital: Pekín
- Población total: 1.357.380.000
- Lengua oficial: Chino mandarín
- Idioma de negocios: Inglés
- Religión: Los chinos son generalmente ateos. No obstante, el budismo, el taoísmo y el confucianismo están relativamente extendidos entre los ancianos y una parte de las clases acomodadas. Existen también minorías cristianas y musulmanas.
- Moneda local: Yuan de China (Renminbi) (CNY)
- Área: 9.562.911 km²
- IDH²²: 0.720/1
- IDH (clasificación mundial): 91/187
- Primer ministro: LI Keqiang (desde 16 de marzo de 2013)

²² El Índice de Desarrollo Humano (IDH) es una medida resumen de los logros promedio en las principales dimensiones del desarrollo humano: una vida larga y saludable, estar bien informado y tener un nivel de vida digno. Es la media geométrica de los índices normalizados para cada una de las tres dimensiones (United Nations Development Programme 2015).

- Presidente: Xi Jinping (desde el 14 de marzo de 2013)

Contexto económico

China es la segunda potencia económica mundial, el primer exportador mundial y posee las reservas de cambio más altas en el mundo. La recesión mundial de 2009 interrumpió el ritmo de crecimiento constante que había emprendido China, por lo que se manifestaron los límites de un crecimiento enfocado esencialmente en las exportaciones. Como consecuencia de la desaceleración económica mundial y la baja de los intercambios, el crecimiento chino se desaceleró hasta 7,6% en 2013, su nivel más bajo desde los años 1990 (Export Enterprises SA 2015).

En 2013, el enfriamiento del crecimiento incitó al gobierno a relajar su política económica. Para relanzar la economía, el gobierno acordó exoneraciones de impuestos para las empresas pequeñas e invirtió en infraestructuras. La llegada de un nuevo equipo al poder hizo nacer esperanzas de cambio, pero éste ha enviado señales contradictorias al mercado en cuanto a su deseo de liberalizar y desregular la economía. En octubre de 2013, una nueva zona de libre comercio fue creada al este de Shanghai, donde se autorizaron las actividades de las empresas extranjeras, aunque con ciertas restricciones. Se suprimió la regulación del crédito, pero las tasas de interés siguen siendo fijadas por el Estado (Export Enterprises SA 2015).

El Partido Comunista Chino (PCC) a fines de 2013, anunció un programa de reforma vigente hasta el 2020. Éste incluye: avances políticos como el cierre de los centros de trabajos forzados, una mayor independencia de las cortes de justicia a nivel local, la flexibilización de la política del hijo único, el acceso a los servicios públicos por los ciudadanos, la reforma del acceso a bienes raíces para facilitar la cesión de tierras agrícolas por los campesinos, la liberalización de las tasas de interés, la apertura progresiva de las transacciones financieras y la reforma de las empresas de Estado. El interés por el crecimiento económico es seguido por las preocupaciones sociales, como la degradación del medio ambiente, la corrupción o el aumento de las desigualdades. Siguen existiendo numerosos desafíos relacionados con el problema del envejecimiento de la población, la

disminución de la fuerza laboral, la falta de apertura del sistema político, la competitividad de una economía dependiente de los gastos de inversión elevados y la expansión del crédito (Export Enterprises SA 2015).

Aún existen grandes diferencias entre los niveles de vida de la ciudad y el campo, entre las zonas urbanas de las costas de China y el interior y el oeste del país, así como entre las clases medias urbanas y los olvidados por el crecimiento. Estas desigualdades preocupan cada vez más a las autoridades chinas y a los inversores. Si bien la pobreza ha disminuido considerablemente en China, sigue afectando a casi el 10% de la población (más de 120 millones de personas), que vive con menos de 1 dólar al día (Export Enterprises SA 2015).

Tabla 2. Indicadores de crecimiento

Indicadores de crecimiento	2011	2012	2013	2014	2015
PIB (miles de millones de USD)	7.314,48	8.386,68	9.469,12	10.355,35	11.285,13
PIB (crecimiento anual en %, precio constante)	9,3	7,7	7,7	7,4	7,1
PIB per cápita (USD)	5.429	6.194	6	7.572	8.211
Saldo de la hacienda pública (en % del PIB)	0,6	0,4	-0,5	-0,6	-0,5
Endeudamiento del Estado (en % del PIB)	36,5	37,4	39,4	40,7	41,8
Tasa de inflación (%)	5,4	2,6	2,6	2,3	2,5
Tasa de paro (% de la población activa)	4,1	4,1	4,1	4,1	4,1
Balanza de transacciones corrientes (miles de millones de USD)	136,10	215,39	182,81	185,31	220,58
Balanza de transacciones corrientes (% PIB)	1,9	2,6	1,9	1,8	2,0

Fuente: Fuente: IMF-World Economic Outlook Database, 2015.

Principales sectores económicos

La economía de China es muy diversificada y está dominada por los sectores manufacturero y agrícola. La agricultura emplea a más del 40% de la población activa y aporta alrededor del 10% del PIB, aunque solo el 15% del territorio chino (es decir, 1,2 millones de km²) es cultivable. China es el país más poblado del mundo y uno de los

mayores productores y consumidores de productos agrícolas. El país ocupa el primer lugar en la producción mundial de cereales, arroz, algodón, papas, y té. China domina la producción ovina, porcina y de especies marinas (Export Enterprises SA 2015).

El sector de la minería desempeña un papel importante en la economía china, ya que el país cuenta con un subsuelo rico en recursos energéticos. China tiene grandes reservas de carbón, que es la primera fuente de energía del país, que representa dos tercios del consumo total de energía primaria. El país es líder mundial en la producción de ciertos minerales y tiene importantes reservas de petróleo y gas. Es el quinto productor de petróleo del mundo, con 3,8 millones de barriles (Export Enterprises SA 2015).

Los sectores de la industria manufacturera y la construcción aportan casi la mitad del PIB de China. Se ha convertido en uno de los destinos favoritos para el traslado de unidades manufactureras mundiales a causa del bajo costo de mano de obra, a pesar de que el precio de esta mano de obra está aumentando. La emergencia económica ha coincidido principalmente con el desarrollo de un sector manufacturero competitivo y orientado a la exportación. Más de la mitad de las exportaciones chinas son realizadas por empresas con capital extranjero (Export Enterprises SA 2015).

El sector servicios se ha quedado atrás, obstruido por los monopolios públicos y las regulaciones restrictivas. La cuota del sector terciario en el PIB se eleva a más de 40% del PIB y emplea un tercio de la población activa. Los sectores económicos prósperos de China son: bienes de consumo (confort de la casa, decoración, automóvil, turismo), productos y servicios de la construcción (renovaciones, construcción, etc.), productos de alta tecnología y energías renovables (Export Enterprises SA 2015).

Tabla 3. Principales sectores económicos

Repartición de la actividad económica por sector	Agricultura	Industria	Servicios
Empleo por sector (en % del empleo total)	34,8	29,5	35,7
Valor añadido (en % del PIB)	10,0	43,9	46,1
Valor añadido (crecimiento anual en %)	4,0	7,8	8,3

Fuente: Banco Mundial, 2015.

Marco político

La RPC es un Estado comunista. Deng Xiaoping²³ propuso la frase "socialismo de mercado" para definir la evolución del país. China es un Estado unitario centralizado, administrado por el PCC, con una gran burocracia nacional que se ocupa de todo, y autoritario tanto en su estructura como en su ideología (Export Enterprises SA 2015).

El PCC controla el gobierno. Hay 23 provincias, cinco regiones autónomas, cuatro municipalidades y dos Regiones Administrativas Especiales, Hong Kong y Macao. China considera a Taiwán como su provincia número 23. El poder ejecutivo chino está supervisado por un órgano colegial dotado de importantes poderes, el Consejo de Asuntos del Estado (CAE), bajo el que se sitúan las comisiones gubernamentales, los ministerios y ciertos organismos con rango ministerial (UHY International Ltd 2013).

El poder legislativo es unicameral y recae en la Asamblea Nacional Popular (ANP), el "órgano supremo de poder del Estado", formado por unos 3000 diputados que son elegidos cada cinco años por sufragio indirecto por las instancias locales que se reúnen en sesión plenaria una sola vez al año. Los diputados representan a las 23 provincias, las 5 regiones y los 4 municipios autónomos. La elegibilidad de sus miembros está controlada por el PCC, que tiene también derecho a supervisar el nombramiento de los dirigentes y los altos funcionarios de las diferentes circunscripciones administrativas. El principal y único partido político de China es el PCC, existen otros ocho pequeños partidos, pero están controlados por el PCC (Export Enterprises SA 2015).

Comercio exterior

El comercio exterior de China se ha desarrollado rápidamente desde que China entró en la Organización Mundial del Comercio (OMC) en 2001. El comercio representa casi la mitad del PIB de China. Después de registrar un superávit comercial récord en los últimos años, China se convirtió en el mayor exportador del mundo y ocupa el segundo puesto en la clasificación de importadores. China registraba un excedente comercial creciente hasta la

²³ Político chino, máximo líder de la República Popular China desde 1978 hasta los últimos años de su vida (1904-1989).

llegada de la desaceleración provocada por la crisis financiera mundial. En marzo de 2010 se registró un importante déficit motivado por el importante aumento de las importaciones, impulsadas por la fuerte demanda interna, y la lentitud en la recuperación de las exportaciones provocada por el contexto internacional. Fue solo un fenómeno temporal, el saldo volvió a ser positivo al mes siguiente. Después de haberse reducido en 2011, como consecuencia de la crisis de la zona euro, el excedente comercial repuntó en 2012, debido a la desaceleración del crecimiento de las importaciones causada por la morosidad del mercado inmobiliario. En 2013, el excedente comercial chino se elevó a cerca de 260 mil millones de USD, con un alza de 12,8% respecto a 2012 (Export Enterprises SA 2015).

Los principales socios comerciales de China son los países del sudeste asiático, EE.UU y la Unión Europea (UE). La atracción de la inversión extranjera es una de las políticas fundamentales de China. Es el país receptor de inversión extranjera más grande en el mundo (UHY International Ltd 2013).

Tabla 4. Cifras del comercio exterior

Indicadores del comercio exterior	2009	2010	2011	2012	2013
Importación de bienes (millones de USD)	1.005.920	1.396.247	1.743.484	1.818.405	1.950.383
Exportación de bienes (millones de USD)	1.201.610	1.577.754	1.898.381	2.048.710	2.209.626
Importación de servicios (millones de USD)	158.107	192.174	237.003	280.164	329.124
Exportación de servicios (millones de USD)	128.599	161.210	175.670	190.440	207.018
Importación de bienes y servicios (crecimiento anual en %)	4,9	20,4	12,0	8,2	10,8
Exportación de bienes y servicios (crecimiento anual en %)	-10,2	27,7	10,3	7,0	8,7
Importación de bienes y servicios (en % del PIB)	22,3	25,6	26,1	24,5	23,8
Exportación de bienes y servicios (en % del PIB)	26,7	29,4	28,5	27,3	26,4
Balanza comercial (millones de USD)	235.179	245.539	236.050	297.746	351.766
Comercio exterior (en % del PIB)	49,0	55,0	54,6	51,8	50,3

Fuente: Organización Mundial de Comercio; Banco Mundial, 2015.

Brasil

Es un país soberano de América del Sur que comprende la mitad oriental del subcontinente y algunos grupos de pequeñas islas en el océano Atlántico. Está delimitado por el océano Atlántico al este, al norte limita con el departamento ultramarino francés de la Guayana Francesa, Surinam, Guyana y Venezuela; al noroeste con Colombia; al oeste con Perú y Bolivia; al sureste con Paraguay y Argentina, y al sur con Uruguay. Tiene frontera con todos los países de América del Sur, excepto Ecuador y Chile (The World Factbook, 2015).

Figura 3. Mapa de Brasil



Fuente: Microsoft MapPoint, 2015.

- Capital: Brasilia
- Población total: 200.361.925
- Idioma oficial: Portugués.
- Idioma(s) de negocios: Portugués, inglés y español
- Religión: A pesar de la fuerte tradición católica, la libertad religiosa es reconocida y practicada

- Moneda local: Real brasileño (BRL)
- Área: 8.515.770 km²
- Forma de gobierno: Es una república federal basada en la democracia parlamentaria
- IDH*: 0.744/1
- IDH (clasificación mundial) 79/187
- Presidente: Dilma Rousseff (desde el 1ro de enero de 2011)
- Vicepresidente: Michel Temer (desde el 1ro de enero 2011)

Contexto económico

Brasil es la séptima economía mundial. Después de haber experimentado un crecimiento excepcional, la economía brasileña ha mostrado signos de agotamiento, lo que se relaciona con el estancamiento de los precios de las materias primas de exportación, el estancamiento del consumo interno (debido al endeudamiento de los hogares) y la baja de las inversiones. Afectada por la baja del consumo de los hogares, de la actividad industrial y la inversión, la economía brasileña entró en recesión en el primer semestre de 2014, y esto se prolongó hasta el tercer trimestre. A nivel anual, se estima un crecimiento de 0,3%. Se espera un ligero repunte en 2015 (Export Enterprises SA 2015).

En 2014, la vulnerabilidad económica del país aumentó: el déficit público se elevó a 5% del PIB, la deuda sobrepasó 65% del PIB, la producción industrial y las inversiones bajaron, el consumo disminuyó, la inflación siguió elevada, la balanza comercial del país se degradó. En la política económica se le da prioridad al saneamiento de las cuentas públicas, se busca relanzar la producción y controlar la inflación. Diversas dificultades frenan el potencial brasileño: la fuerte apreciación de la moneda, la baja calidad de las infraestructuras, las desigualdades sociales y geográficas y el mal estado del sistema educativo. Además, el país debe iniciar reformas estructurales, entre las cuales la modernización del sistema fiscal y la racionalización del sistema de jubilaciones. A pesar de estos problemas, Brasil dispone de multinacionales eficaces, un sector agroalimentario eficaz, reservas cambiarias importantes y un banco público de desarrollo potente (Export Enterprises SA 2015).

Los problemas sociales son importantes. El país sigue siendo uno de los más desiguales del mundo, existen fuertes disparidades regionales y aumento de la delincuencia y la violencia criminal. La tasa de desempleo de un 5%, está cerca de su nivel histórico más bajo pero hay una fuerte presencia de trabajo informal. A pesar de los resultados desiguales, estos dos últimos años 22 millones de personas lograron salir de la extrema pobreza (Export Enterprises SA 2015).

Tabla 5. Indicadores de crecimiento

Indicadores de crecimiento	2011	2012	2013	2014	2015
PIB (miles de millones de USD)	2.474,64	2.247,75	2.246,04	2.244,13	2.356,78
PIB (crecimiento anual en %, precio constante)	2,7	1,0	2,5	0,3	1,4
PIB per cápita (USD)	12.536	11.281	11	11.067	11.527
Saldo de la hacienda pública (en % del PIB)	-3,0	-2,7	-3,5	-3,6	-2,8
Endeudamiento del Estado (en % del PIB)	64,7	68,2	66,2	65,8	65,6
Tasa de inflación (%)	6,6	5,4	6,2	6,3	5,9
Tasa de paro (% de la población activa)	6,0	5,5	5,4	5,5	6,1
Balanza de transacciones corrientes (miles de millones de USD)	-52,47	-54,25	-81,08	-79,63	-85,82
Balanza de transacciones corrientes (% PIB)	-2,1	-2,4	-3,6	-3,5	-3,6

Fuente: IMF-World Economic Outlook Database, 2015.

Principales sectores económicos

Brasil dispone de abundantes recursos naturales y su economía está relativamente diversificada. Es el primer productor mundial de café, caña de azúcar, naranjas, y uno de los primeros productores de soja. El país atrae a un gran número de empresas multinacionales de la industria agroalimentaria y los biocarburantes. Brasil cuenta con el mayor volumen de ganado comercial del mundo. Aun así, el aporte de la agricultura al PIB es relativamente escaso: representa únicamente 5,5%, aunque este sector asegura el 40% de las exportaciones. Los bosques cubren la mitad del territorio nacional, teniendo la mayor

selva ombrófila del mundo, en la cuenca del Amazonas. Brasil es el cuarto exportador mundial de madera (Export Enterprises SA 2015).

La explotación de su riqueza en minerales le coloca como segundo exportador mundial de hierro y uno de los principales productores de aluminio y hulla. En cuanto país productor de petróleo, Brasil se propone autoabastecerse a corto plazo (sus reservas podrían convertirlo en uno de los cinco principales productores de petróleo). El país es cada vez más preponderante en los sectores textil, aeronáutico, farmacéutico, automovilístico, siderúrgico y químico. La mayoría de los grandes fabricantes de automóviles han establecido unidades de producción en el país. El sector industrial representa más de un cuarto del PIB, pero experimenta una fuerte desaceleración (Export Enterprises SA 2015).

El sector terciario representa dos tercios del PIB y emplea a 60% de la población activa. El país ha emprendido estos últimos años la producción de servicios con alto valor añadido, especialmente en el ámbito de la aeronáutica y las telecomunicaciones. Los sectores económicos prósperos en Brasil son el de automóviles, ordenadores y software, material relacionado con la tecnología de la información, material informático, productos farmacéuticos, telecomunicaciones y turismo (Export Enterprises SA 2015).

Tabla 6. Principales sectores económicos

Repartición de la actividad económica por sector	Agricultura	Industria	Servicios
Empleo por sector (en % del empleo total)	15,3	21,9	62,7
Valor añadido (en % del PIB)	5,7	25,0	69,3
Valor añadido (crecimiento anual en %)	7,3	2,2	2,0

Fuente: Banco Mundial, 2015.

Marco político

Brasil es una república federal basada en la democracia parlamentaria, su constitución otorga poderes importantes al gobierno. El presidente es a la vez el jefe de Estado y del

gobierno y es elegido (así como el vicepresidente) por sufragio universal durante 4 años. El presidente designa al Consejo de Ministros (Export Enterprises SA 2015).

El poder legislativo es bicameral. El parlamento, llamado Congreso Nacional, está constituido de dos cámaras: El Senado (cámara alta), que cuenta con 81 miembros; y la Cámara de diputados (cámara baja), que cuenta con 513 asientos. Cada uno de los 26 estados posee una legislatura y administración separada. Los brasileños gozan de derechos políticos considerables (Export Enterprises SA 2015).

Los partidos políticos forman coaliciones para poder gobernar. Las dos principales fuerzas de coalición son el Partido de Trabajadores (PT) y el Partido Movimiento Democrático de Brasil (PMDB). Los políticos brasileños cambian a veces de partido, lo que conlleva una frágil disciplina de partido. Los principales partidos políticos con escaños en el congreso son los siguientes: El Partido de Trabajadores (PT) centro-izquierda; el Partido Demócrata (DEM) centro-derecha/derecha; el PMDB (Partido del Movimiento Demócrata de Brasil) centrista; el PSDB (Partido Social Demócrata Brasileño, centro izquierda) principal partido de oposición; el Partido Progresista (PP); el Partido de la República (PR) centro-derecha y el Partido Socialista de Brasil (PSB) centro-izquierda (Export Enterprises SA 2015).

Comercio exterior

Aunque el comercio exterior representa solo un cuarto del PIB, Brasil se encuentra entre los 22 primeros exportadores del mundo, y el país goza de un enorme potencial. Sus principales socios comerciales son China, EE.UU, los países del Mercosur y la UE (Export Enterprises SA 2015).

La balanza comercial de Brasil es estructuralmente excedentaria, pero enfrenta una tendencia a la baja estos últimos años, debido a la disminución de los precios de las materias primas, el alza de las importaciones de energía y una menor competitividad de los productos brasileiros. En 2014, por primera vez desde el año 2000, el país conoció un déficit comercial de 3,93 mil millones de dólares. Las exportaciones cayeron 7% con respecto a 2013, mientras que las importaciones bajaron 4,4% (Export Enterprises SA 2015).

Tabla 7. Cifras del comercio exterior

Indicadores del comercio exterior	2009	2010	2011	2012	2013
Importación de bienes (millones de USD)	133.673	191.537	236.964	233.388	250.447
Exportación de bienes (millones de USD)	152.995	201.915	256.039	242.580	242.179
Importación de servicios (millones de USD)	44.074	59.519	72.976	77.751	83.540
Exportación de servicios (millones de USD)	26.245	30.072	36.435	38.121	37.460
Importación de bienes y servicios (crecimiento anual en %)	-7,6	35,8	9,7	0,2	8,3
Exportación de bienes y servicios (crecimiento anual en %)	-9,1	11,5	4,5	0,5	2,5
Importación de bienes y servicios (en % del PIB)	11,1	11,9	12,6	14,0	15,0
Exportación de bienes y servicios (en % del PIB)	11,0	10,9	11,9	12,6	12,6
Balanza comercial (millones de USD)	25.271	20.147	29.807	19.431	2.399
Comercio exterior (en % del PIB)	22,1	22,8	24,5	26,6	27,6

Fuente: Organización Mundial de Comercio; Banco Mundial, 2015.

Rusia

Es el país más extenso del mundo que delimita con el mayor número de países (16) y el que tiene las fronteras más extensas con los siguientes países: Noruega, Finlandia, Estonia, Letonia, Bielorrusia, Lituania, Polonia, Ucrania, Georgia, Azerbaiyán, Kazajistán, China, Mongolia y Corea del Norte. Varios de los anteriores, comparte fronteras marítimas también con Japón y Alaska. Asimismo comparte fronteras con los Estados con reconocimiento limitado, Abjasia y Osetia del Sur. Sus costas están bañadas por el océano Ártico, el océano Pacífico del Norte, y por mares interiores como el mar Báltico, el mar Negro y el mar Caspio (The World Factbook, 2015).

Figura 4. Mapa de Rusia



Fuente: Microsoft MapPoint, 2015.

- Capital: Moscú
- Población total: 143.499.861
- Idioma: Ruso
- Idioma de negocios: Inglés
- Religión: Según un sondeo realizado en 2011, el 82% de los rusos son creyentes. Ortodoxos 70%; Musulmanes 10%; Católicos 1,2%; Budistas 0,7%.
- Moneda local: Rublo ruso (RUB)
- Área: 17.098.240 km²
- Forma de gobierno: República federal basada en una democracia parlamentaria. Gobierno presidencial
- IDH*: 0.779/1
- IDH (clasificación mundial) 57/187
- Presidente: Vladimir Vladimirovich Putin (desde el 7 de Mayo de 2012)
- Primer Ministro: Dmitriy Anatolyevich Medvedev (desde el 8 de Mayo de 2012)

Contexto económico

Después de sufrir en 2009 la mayor recesión desde la caída del bloque soviético, y luego haberse recuperado, el crecimiento bajó fuertemente en 2014 (0,2%), debido a la huida vertiginosa de capitales (128 mil millones de USD), la caída del rublo y la baja del precio del petróleo. Sobre todo, Rusia está sometida a sanciones comerciales occidentales como consecuencia de la crisis ucraniana en 2014 (Export Enterprises SA 2015).

En efecto, en febrero de 2014 Rusia desplegó tropas en Crimea, que fue anexada tras un referéndum. Moscú también es acusada de apoyar a los separatistas pro rusos que luchan contra el gobierno de Kiev. Este conflicto causó miles de víctimas en 2014. Los occidentales decidieron entonces sancionar a la economía rusa. La economía rusa se ha visto afectada por esta situación: el rublo cayó 60% en 2014 y los inversionistas han retirado sus capitales. Además, la economía rusa depende estrechamente de las exportaciones de hidrocarburos. Tras la caída del precio del petróleo, el presupuesto de 2015 será deficitario. La inflación se incrementó vertiginosamente en 2014, según las estimaciones, los precios debieran seguir creciendo fuertemente en 2015, afectando directamente a la población. Las capacidades de producción limitadas y una inversión insuficiente afectan a la economía y se ve confrontada a diversos desafíos: dependencia de las materias primas, clima de negocios degradado, ausencia de reformas estructurales y el envejecimiento de la población. El presidente Vladimir Putin ha defendido un modelo de gobierno cada vez más autoritario, con un Estado que controla los sectores económicos estratégicos (Export Enterprises SA 2015).

La tasa de desempleo, que había aumentado como consecuencia de la crisis financiera de 2008, ha vuelto a caer a un nivel bajo (4,9%). Sin embargo, las desigualdades siguen siendo fuertes, especialmente entre las grandes ciudades y las zonas rurales. Un 1% de la población posee 71% de los activos privados. A pesar de la aparición de una clase media en las ciudades, la tasa de pobreza se mantiene en un 16% (Export Enterprises SA 2015).

Tabla 8. Indicadores de crecimiento

Indicadores de crecimiento	2011	2012	2013	2014	2015
PIB (miles de millones de USD)	1.904,79	2.017,47	2.096,77	2.057,30	2.098,85
PIB (crecimiento anual en %, precio constante)	4,3	3,4	1,3	0,2	0,5
PIB per cápita (USD)	13.320	14.079	14	14.317	14.606
Saldo de la hacienda pública (en % del PIB)	1,6	-0,2	-1,5	-0,8	-0,8
Endeudamiento del Estado (en % del PIB)	11,6	12,7	13,9	15,7	16,5
Tasa de inflación (%)	8,4	5,1	6,8	7,4	7,3
Tasa de paro (% de la población activa)	6,5	5,5	5,5	5,6	6,5
Balanza de transacciones corrientes (miles de millones de USD)	97,27	71,28	32,76	55,89	64,59
Balanza de transacciones corrientes (% PIB)	5,1	3,5	1,6	2,7	3,1

Fuente: IMF-World Economic Outlook Database, 2015.

Principales sectores económicos

Rusia tiene una gran riqueza de recursos naturales. Es el primer productor de gas natural y de petróleo del mundo, pero también uno de los principales productores y exportadores de diamantes, níquel y platino. Rusia dispone de relativamente pocos terrenos adaptados para la agricultura debido a las desfavorables condiciones climatológicas. Aun así, cuenta con 10% de las tierras agrícolas a nivel mundial. Las regiones del norte del país concentran el ganado, mientras que las regiones meridionales y la Siberia occidental producen cereales. La agricultura contribuye a 3,9% del PIB (Export Enterprises SA 2015).

La industria representa más de un tercio del PIB y emplea a alrededor del 30% de la población. Rusia ha heredado la mayoría de las bases industriales de la Unión Soviética. Los sectores más desarrollados son la química, la metalurgia, la construcción mecánica y la industria de la defensa (Export Enterprises SA 2015).

El sector de los servicios emplea a más de 60% de la población y genera algo menos de 60% del PIB. Teniendo en cuenta el tamaño del país, los sectores del transporte, las

comunicaciones y el comercio son especialmente significativos y el turismo es una fuente cada vez más importante de ingresos. Los sectores económicos prósperos son los de medicamentos, muebles, cosméticos, ropa, electrodomésticos, automóviles (Export Enterprises SA 2015).

Tabla 9. Principales sectores económicos

Repartición de la actividad económica por sector	Agricultura	Industria	Servicios
Empleo por sector (en % del empleo total)	9,7	27,9	62,3
Valor añadido (en % del PIB)	3,9	36,3	59,8
Valor añadido (crecimiento anual en %)	-2,0	0,1	2,4

Fuente: Banco Mundial, 2015.

Marco político

Rusia es una República federal basada en una democracia parlamentaria con gobierno presidencial. El Presidente es el Jefe del Estado, elegido mediante sufragio universal por un período de cuatro años, es el comandante en jefe del ejército y es el verdadero centro de poder del país. El Primer Ministro es el jefe de gobierno, nombrado por el Presidente con la aprobación de la cámara baja del Parlamento y se encarga de gestionar los asuntos cotidianos del país (Export Enterprises SA 2015).

El poder legislativo en Rusia es bicameral. El parlamento, llamado Asamblea Federal, comprende: el Consejo de la Federación (cámara alta), que consta de 78 escaños, y la Duma de Estado (cámara baja), que cuenta con 450 escaños y cuyos miembros son elegidos por sufragio universal directo a partir de listas partidistas, para un mandato de cuatro años (Export Enterprises SA 2015).

Rusia es un Estado con un partido dominante: Rusia Unida (partido centrista), que se encuentra en el poder. Los partidos de oposición están autorizados pero realmente no están en disposición de llegar a gobernar. Los otros partidos importantes del país son: el Partido Comunista de la Federación Rusa (CPRF) partido nacionalista y comunista; Rusia Justa,

partido de centro-izquierda aliado de Rusia Unida; El Partido Liberal Democrático de Rusia (LDPR) partido político nacionalista de extrema derecha; y la Unión de Fuerzas de Derecha, asociado a reformas dirigidas hacia la economía de mercado y la privatización, apoya un capitalismo de estilo occidental (Export Enterprises SA 2015).

Comercio exterior

El país tiene una gran apertura al comercio exterior (representa alrededor del 50% del PIB), a pesar del discurso nacionalista de sus dirigentes y una legislación y una política arancelaria estrictas. Rusia forma parte de la OMC desde 2012 y negocia con India la firma de un acuerdo de libre comercio. Se encuentra entre los 12 primeros exportadores del mundo y los 20 primeros importadores. Sus principales socios comerciales son China, Alemania, Países Bajos y EE.UU. Sin embargo, el conflicto ucraniano y las sanciones comerciales aplicadas por los occidentales han incitado a decretar un embargo de la producción agrícola de los países de la UE y EE.UU en 2014 (Export Enterprises SA 2015).

Rusia presenta una balanza comercial ampliamente excedente, gracias a las riquezas naturales del país, especialmente en hidrocarburos, y esta tendencia debiera perdurar, a pesar de una baja del curso de las materias primas. En 2013, el superávit comercial de Rusia se redujo con respecto a 2012, las exportaciones bajaron mientras que las importaciones aumentaron. A pesar de que el año 2014 fue agitado para el comercio exterior ruso, el excedente comercial aumentó con respecto a 2013 gracias a una baja considerable de las importaciones (Export Enterprises SA 2015).

Tabla 10. Cifras del comercio exterior

Indicadores del comercio exterior	2009	2010	2011	2012	2013
Importación de bienes (millones de USD)	191.803	248.634	323.831	335.446	344.283
Exportación de bienes (millones de USD)	303.388	400.630	522.011	529.255	523.327
Importación de servicios (millones de USD)	59.241	71.358	87.307	104.003	123.420

Exportación de servicios (millones de USD)	41.068	44.566	54.532	58.229	65.612
Importación de bienes y servicios (crecimiento anual en %)	-30,4	25,8	20,3	8,8	3,7
Exportación de bienes y servicios (crecimiento anual en %)	-4,7	7,0	0,3	1,4	4,2
Importación de bienes y servicios (en % del PIB)	20,5	21,1	21,7	22,3	22,5
Exportación de bienes y servicios (en % del PIB)	27,9	29,2	30,3	29,6	28,4
Balanza comercial (millones de USD)	113.231	146.995	196.854	191.663	181.939
Comercio exterior (en % del PIB)	48,4	50,4	52,0	51,9	50,9

Fuente: Organización Mundial de Comercio; Banco Mundial, 2015.

India

La India es un subcontinente natural flanqueado por la cordillera del Himalaya en el norte, el Mar Árabe en el oeste, la bahía de Bengala en el este y el Océano Índico en el sur. Las islas de Andaman y Nicobar en la Bahía de Bengala y las islas Lakshadweep en el Mar Árabe pertenecen al territorio de la India (UHY International Ltd 2014).

Figura 5. Mapa de India



Fuente: Microsoft MapPoint, 2015.

- Capital: Nueva Delhi
- Población total: 1.252.139.596
- Lengua oficial: Hindi
- Idioma de negocios: Inglés
- Religión: Hindúes 80,5%, musulmanes 13,4%, cristianos 2,3%, sikh 1,9%, otros 1,8%, sin especificar 0,1%
- Moneda local: Rupia india (INR)
- Área: 3.287.260 km²
- Forma de gobierno: India es una república federal basada en una democracia parlamentaria
- IDH: 0.586/1
- IDH (clasificación mundial): 135/187
- Presidente: Pranab Mukherjee (desde julio de 2012)
- Primer Ministro: Narendra Damodardas Modi (desde el 26 de mayo de 2014)

Contexto económico

India es la onceava potencia económica del mundo. En 2013, el país experimentó un crecimiento bajo (3,8%), debido a la morosidad de la coyuntura internacional y de los malos resultados de los sectores manufacturero y minero (Export Enterprises SA 2015).

Las medidas populistas lanzadas en 2008 han desestabilizado las finanzas públicas. Por ello, la prioridad del gobierno ha sido reabsorber su doble déficit presupuestario y de cuenta corriente. El presupuesto de 2013-2014 buscaba llegar a un "crecimiento para todos" aumentando el gasto público en 16%. Consideraba destinar 140 millones de euros a un fondo para la seguridad y la responsabilización de las mujeres; la creación de un banco exclusivo para las mujeres; el aumento del presupuesto de defensa en el contexto de la modernización del ejército indio; un impuesto adicional de 10% a los más ricos y un aumento de los impuestos de ciertos productos de lujo y el tabaco. El presupuesto provisorio 2014-2015 prevé un déficit presupuestario de 4,6% del PIB y 4,1% del PIB en el

año siguiente. Reafirma los objetivos de consolidación fiscal, apoyo al crecimiento y reforzamiento del sector manufacturero (Export Enterprises SA 2015).

El control de la inflación es la prioridad del Banco Central, y asimismo se busca atraer capitales extranjeros y limitar la huida de capitales. La industria sigue siendo el punto débil del país: este sector está sometido a los cortes de electricidad, un acceso difícil a la propiedad de la tierra, y una legislación laboral demasiado rígida. India sigue siendo un país pobre, el PIB per cápita es bajo, cerca del 25% de la población sigue viviendo por debajo del umbral de la pobreza y las desigualdades son importantes. La mitad de los niños de menos de cinco años sufren de malnutrición. El desempleo bordea 7% de la población activa (Export Enterprises SA 2015).

Tabla 11. Indicadores de crecimiento

Indicadores de crecimiento	2011	2012	2013	2014	2015
PIB (miles de millones de USD)	1.880,10	1.858,75	1.876,81	2.047,81	2.247,58
PIB (crecimiento anual en %, precio constante)	6,6	4,7	5,0	5,6	6,4
PIB per cápita (USD)	1.553	1.515	1e	1.626	1.761
Saldo de la hacienda pública (en % del PIB)	-8,4	-7,5	-7,2	-7,1	-6,6
Endeudamiento del Estado (en % del PIB)	66,8	66,6	61,5	60,5	59,5
Tasa de inflación (%)	9,5	10,2	9,5	7,8	7,5
Balanza de transacciones corrientes (miles de millones de USD)	-78,15	-88,16	-32,40	-42,55	-50,19
Balanza de transacciones corrientes (en % del PIB)	-4,2	-4,7	-1,7	-2,1	-2,2

Fuente: IMF-World Economic Outlook Database; CIA-The World Factbook, 2015.

Principales sectores económicos

India es la cuarta potencia agrícola del mundo. La agricultura representa aproximadamente el 14% del PNB y emplea a más de 60% de la población activa. Los principales cultivos son trigo, mijo, arroz, maíz, caña de azúcar, té, patata y algodón. India es también el

segundo mayor productor de ganado bovino, tercero de ganado ovino y cuarto en términos de producción pesquera. El carbón es la principal fuente energética del país (tercer productor a nivel mundial). La producción textil tiene un papel predominante en la industria de fabricación y la industria química representa, por tamaño, el segundo sector industrial (12% del PNB) (Export Enterprises SA 2015).

El sector servicios es la parte más dinámica de la economía hindú. Contribuye a más de 55% del PIB y emplea a un poco más de un cuarto de la población activa. El rápido crecimiento del sector del software estimula las exportaciones de servicios y moderniza la economía india. Los sectores económicos más prósperos de la India son: telecomunicaciones y tecnología de la información, transporte y hoteles, servicios inmobiliarios y financieros, servicios educativos, creación de energía, distribución y transmisión, maquinaria y equipamiento, agua y energía limpia, franquicias y minoristas (Export Enterprises SA 2015).

Tabla 12. Principales sectores económicos

Repartición de la actividad económica por sector	Agricultura	Industria	Servicios
Empleo por sector (en % del empleo total)	47,2	24,7	28,1
Valor añadido (en % del PIB)	18,2	24,8	57,0
Valor añadido (crecimiento anual en %)	4,7	0,4	6,8

Fuente: Banco Mundial, 2015.

Marco político

La India es la democracia más grande del mundo que cuenta con un sistema de gobierno parlamentario con dos cámaras legislativas. El país es una unión de la capital nacional, Delhi, 28 estados y seis territorios. El gobierno central tiene competencia exclusiva sobre todas las cuestiones de interés nacional, como la defensa, la comunicación, la banca y la moneda, el comercio internacional y relaciones exteriores. Los gobiernos estatales tienen la

responsabilidad principal de asuntos como la ley y el orden, la educación, la salud y la agricultura (UHY International Ltd 2014).

El Presidente es el Jefe del Estado y es elegido por un colegio electoral formado por miembros elegidos de ambas cámaras del Parlamento y las asambleas legislativas provinciales para un período de cinco años. El Primer Ministro es el jefe del gobierno y es elegido por los miembros parlamentarios del partido mayoritario y por unas elecciones legislativas, para ejercer por un período de cinco años. El Presidente, a recomendación del Primer Ministro, designa al gabinete ministerial (Export Enterprises SA 2015).

La asamblea legislativa es bicameral. El Parlamento consiste en el Consejo de Estados y la Asamblea Popular. Los ciudadanos de India disfrutan de un número considerable de derechos políticos (Export Enterprises SA 2015).

Comercio exterior

India ha sido tradicionalmente un país proteccionista, aunque se está abriendo de manera progresiva a los intercambios internacionales. Ha firmado recientemente acuerdos de libre comercio con Corea del Sur y la Asociación de Naciones del Sudeste Asiático y ha iniciado negociaciones con varios socios (UE, MERCOSUR, Australia, Nueva Zelanda, Sudáfrica). India es el séptimo exportador e importador mundial de servicios comerciales. El comercio representa casi el 50% del PIB del país (Export Enterprises SA 2015).

La balanza comercial de India es estructuralmente deficitaria. India importa cerca de 80% de sus necesidades energéticas, y el alza de los precios petroleros influencia el costo de las importaciones. En 2013, como consecuencia de una baja de las exportaciones (en especial del oro) y un alza de las exportaciones (que se beneficiaron de la depreciación de la rupia), el déficit comercial se redujo fuertemente. En enero de 2014, se elevaba a 120 mil millones de USD, contra cerca de 170 mil millones de USD en la misma época el año anterior (Export Enterprises SA 2015).

Los principales socios económicos de India son la UE, los Emiratos Árabes Unidos, China y EE.UU. La economía india se ha integrado rápidamente en la economía mundial. Un

inversionista extranjero que desee realizar negocios en la India encontrará grandes oportunidades. La política industrial del país ofrece una gran libertad a las empresas y empresarios de tomar sus propias decisiones de inversión. La continuidad en el proceso de liberalización económica y el consenso político que requiere el cambio económico ha colocado a la India en una senda de crecimiento y esto ha dado mayor confianza a los inversionistas extranjeros (UHY International Ltd 2014).

Tabla 13. Cifras del comercio exterior

Indicadores del comercio exterior	2009	2010	2011	2012	2013
Importación de bienes (millones de USD)	257.202	350.234	464.463	488.591	465.886
Exportación de bienes (millones de USD)	164.907	226.350	302.905	294.158	312.406
Importación de servicios (millones de USD)	80.274	113.753	123.889	128.133	126.769
Exportación de servicios (millones de USD)	90.193	116.454	138.161	145.648	152.587
Importación de bienes y servicios (crecimiento anual en %)	-2,1	15,6	21,1	6,6	-2,5
Exportación de bienes y servicios (crecimiento anual en %)	-4,7	19,6	15,6	5,0	8,4
Importación de bienes y servicios (en % del PIB)	25,4	26,3	30,2	30,7	28,4
Exportación de bienes y servicios (en % del PIB)	20,0	22,0	23,9	24,0	24,8
Balanza comercial (millones de USD)	-79.950	-93.353	-120.174	-151.929	-114.651
Comercio exterior (en % del PIB)	45,5	48,3	54,1	54,7	53,2

Fuente: Organización Mundial de Comercio; Banco Mundial, 2015.

México

México, cuyo nombre oficial es Estados Unidos Mexicanos, es un país de América, ubicado en la parte meridional de América del Norte. Es el décimo cuarto país más extenso del mundo y el tercero más grande de América Latina. Limita al norte con EE.UU y al sur con Guatemala y Belice. Las costas del país limitan al oeste con el océano Pacífico y al este con el golfo de México y el mar Caribe (UHY International Ltd 2013).

Contexto económico

México es la 14^a potencia económica del mundo y la segunda de América Latina. Debido a la vulnerabilidad del país ante las crisis externas, y sobre todo a la coyuntura estadounidense, el crecimiento se frenó en 2012 (3,3%) y más aún en 2013 (1,2%), contra todas las previsiones (Export Enterprises SA 2015).

Debido al débil repunte económico de EE.UU., el déficit de la balanza comercial del país se ha ahondado y las transferencias de fondos de emigrantes mexicanos que viven en EE.UU. han caído 5%, siendo que son la segunda fuente de divisas del país después del petróleo. La reducción del gasto público también ha frenado el crecimiento. Dicho aquello, el país dispone de numerosas ventajas: las inversiones extranjeras están en pleno crecimiento, las finanzas del país son sanas, la deuda pública es baja, la inflación controlada, y el sistema bancario es sólido. El descubrimiento de yacimientos de gas representa nuevas perspectivas para el país y permite abandonar el sector nuclear (Export Enterprises SA 2015).

El presupuesto de 2014, expansionista, prevé el mayor déficit presupuestario (1,5% del PIB) desde la recesión de 2009; le da prioridad a las infraestructuras, a la educación y la seguridad pública, buscando el crecimiento, la creación de empleos y una mejora de la situación social. Se prevé un alza de impuestos para financiar sobre todo el seguro de cesantía y las jubilaciones, y decreta el fin del monopolio del petróleo por el Estado. Se ha instaurado una nueva estrategia para luchar contra el crimen organizado, considerando que la violencia es un obstáculo para el desarrollo. El sector informal es muy importante en México y se acentúan desigualdades respecto a los ingresos, más de 46% de los habitantes son pobres. La inseguridad relacionada con la delincuencia de los cárteles de la droga supone un problema de gran magnitud (Export Enterprises SA 2015).

Tabla 14. Indicadores de crecimiento

Indicadores de crecimiento	2011	2012	2013	2014	2015
PIB (miles de millones de USD)	1.171,19	1.185,70	1.260,92	1.295,86	1.367,30
PIB (crecimiento anual en %, precio constante)	4,0	4,0	1,1	2,4	3,5
PIB per cápita (USD)	10.124	10.129	10e	10.837	11.321
Saldo de la hacienda pública (en % del PIB)	-4,2	-4,5	-4,1	-4,2	-4,0
Endeudamiento del Estado (en % del PIB)	43,2	43,2	46,4	48,0	49,0
Tasa de inflación (%)	3,4	4,1	3,8	3,9	3,6
Tasa de paro (% de la población activa)	5,2	5,0	4,9	4,8	4,5
Balanza de transacciones corrientes (miles de millones de USD)	-12,56	-15,06	-25,86	-25,23	-27,74
Balanza de transacciones corrientes (en % del PIB)	-1,1	-1,3	-2,1	-1,9	-2,0

Fuente: IMF-World Economic Outlook Database, 2015.

Principales sectores económicos

La agricultura representa aproximadamente el 4% del PIB y emplea a un 13% de la población activa, pero la poca disponibilidad del crédito sigue pasando factura a este sector. México se encuentra entre los mayores productores de café, azúcar, maíz, naranjas, aguacate y lima a nivel mundial. También es el quinto productor de cerveza y el segundo exportador mundial. Asimismo, el país se encuentra entre los principales productores de minerales del mundo, incluyendo plata, fluorita, zinc y mercurio; y sus reservas de gas y petróleo constituyen uno de sus bienes más preciados (México es el quinto productor de petróleo del mundo). La compañía petrolera PEMEX es la segunda empresa más poderosa de América Latina. La ganadería y la pesca constituyen también importantes actividades económicas (Export Enterprises SA 2015).

La industria del petróleo se concentra principalmente en la región del sur y en la costa del Golfo de México. La industria del petróleo sólo representa alrededor del 5% del PIB de

México. Su mayor importancia es para las finanzas del gobierno, ya que representa el 34% de los ingresos públicos (UHY International Ltd 2013).

La industria aeroespacial se ha desarrollado en gran medida, reuniendo a cerca de 190 empresas como Bombardier, Goodrich, el grupo Safran y Honeywell, que emplean a unas 30.000 personas. México también forma parte de los diez mayores centros de producción de automóviles. Los sectores de la tecnología de la información y el software también están experimentando un gran dinamismo, impulsados por la calidad de la mano de obra, los clústeres y los bajos costos de operación. El sector terciario aporta el 60% del PIB. El sector de la construcción se ha reactivado en 2010 gracias a la importancia de las inversiones inmobiliarias (Export Enterprises SA 2015).

Los sectores económicos prósperos de México son el automotriz, educación y capacitación, electrónica, energía, equipo para la protección ambiental, construcción, seguridad, telecomunicaciones, turismo. En términos regionales generales, los estados del norte se concentran en la fabricación, la región central en la manufactura y los servicios, y la región sur en la agricultura (Export Enterprises SA 2015).

Tabla 15. Principales sectores económicos

Repartición de la actividad económica por sector	Agricultura	Industria	Servicios
Empleo por sector (en % del empleo total)	13,4	24,1	61,9
Valor añadido (en % del PIB)	3,5	34,8	61,7
Valor añadido (crecimiento anual en %)	0,3	-0,7	2,1

Fuente: Banco Mundial, 2015.

Marco político

México es una república federal basada en una democracia presidencial. Por mandato constitucional, el poder ejecutivo de México reside en el presidente de los Estados Unidos Mexicanos. El presidente es simultáneamente Jefe de Estado y Jefe de Gobierno, asimismo es el Comandante Supremo de las Fuerzas Armadas. El Presidente es elegido por sufragio

efectivo y no existe la posibilidad de que sea reelegido. El período gubernamental es de 6 años (Export Enterprises SA 2015).

El poder legislativo mexicano reside en las manos del Congreso General dividido en dos cámaras: la de diputados y la de senadores. La Cámara de Diputados cuenta 500 diputados, de los cuales 300 son elegidos según el principio de la mayoría relativa. Los 200 restantes son elegidos según el principio de la representación proporcional. La Cámara de Senadores aplica igualmente el principio de representación proporcional por integración, llevando a cabo la elección de 32 de sus 96 miembros cada dos años (Export Enterprises SA 2015).

México tiene un sistema multipartidista, sin embargo existen tres partidos principales en el país: PAN (Partido Acción Nacional) un partido conservador liberal, PRI (Partido Revolucionario Institucional) el partido más antiguo del país que gobernó durante 70 años, partido de centro y PRD (Partido de la Revolución Democrática) partido de izquierda socialista (Export Enterprises SA 2015).

Comercio exterior

México se encuentra entre los países más dependientes del comercio exterior, que representa el 64% del PIB (OMC 2010-2012). Ha firmado 12 tratados de libre comercio que abarcan unos cuarenta países del mundo. Desde 1994, México es miembro del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN), acuerdo de libre comercio entre EE.UU, México y Canadá. El país ha firmado un acuerdo de libre comercio con la UE en 2000 y un acuerdo comercial con Japón que entró en vigor en abril de 2005 (Export Enterprises SA 2015).

EE.UU. adquiere el 80% de las exportaciones mexicanas. Sus principales socios para exportación son el TLCAN y la UE. Los productos que se exportan principalmente son equipos eléctricos y electrónicos, vehículos, carburantes minerales, petróleo y maquinaria. México importa productos procedentes principalmente del TLCAN, China y Japón. Las principales importaciones son equipos eléctricos y electrónicos, maquinaria, vehículos y productos de plástico (Export Enterprises SA 2015).

Tabla 16. Cifras del comercio exterior

Indicadores del comercio exterior	2009	2010	2011	2012	2013
Importación de bienes (millones de USD)	241.515	310.205	361.068	380.477	390.965
Exportación de bienes (millones de USD)	229.712	298.305	349.569	370.827	380.189
Importación de servicios (millones de USD)	21.402	22.290	25.934	26.540	27.649
Exportación de servicios (millones de USD)	15.420	15.233	15.581	16.146	19.591
Importación de bienes y servicios (crecimiento anual en %)	-17,6	20,5	8,0	5,4	1,2
Exportación de bienes y servicios (crecimiento anual en %)	-11,8	20,5	8,2	5,9	1,4
Importación de bienes y servicios (en % del PIB)	28,8	31,1	32,5	33,7	32,4
Exportación de bienes y servicios (en % del PIB)	27,3	29,9	31,2	32,6	31,7
Balanza comercial (millones de USD)	-4.926	-2.943	-1.205	291	-898
Comercio exterior (en % del PIB)	56,0	60,9	63,7	66,4	64,2

Fuente: Organización Mundial de Comercio; Banco Mundial, 2015.

Indonesia

Oficialmente la República de Indonesia, es un país insular ubicado entre el Sudeste Asiático y Oceanía. Comparte fronteras terrestres con Papúa Nueva Guinea, Timor Oriental y Malasia (The World Factbook, 2015).

Figura 7. Mapa de Indonesia



Fuente: Microsoft MapPoint, 2015.

- Capital: Jakarta
- Población total: 249.865.631
- Idioma oficial: Indonesio
- Idioma de negocios: Inglés
- Religión: musulmanes 87%, protestantes 6%, 3% católicos, hindúes 2%, otros 2%.
- Moneda local: Rupia indonesia (IDR)
- Área: 1.910.930 km²
- Forma de gobierno: República Unitaria basada en la democracia parlamentaria con una forma de gobierno presidencial.
- IDH *: 0.685 / 1
- IDH (World Ranking): 108/187
- Presidente actual: Joko Widodo (desde 20October 2014)
- Vicepresidente: Yusuf Kalla (desde octubre 20 de 2014)

Contexto económico

La economía de Indonesia ha experimentado una ligera ralentización desde 2012, debido principalmente a la reducción de la demanda mundial (especialmente de China). El principal motor de la economía sigue siendo el consumo doméstico privado. Después de caer a un 5% en 2014, el crecimiento debería acelerarse en 2015 gracias a las inversiones en infraestructura y el crecimiento de las exportaciones. El Gobierno pronostica un crecimiento del 5,7% (Export Enterprises SA 2015).

A pesar de los buenos resultados en términos de los principales indicadores económicos, se necesitan reformas estructurales. La caída en el valor de la moneda local ha afectado negativamente a las finanzas públicas, aunque el nivel de la deuda permanece estable. Para reducir el déficit, el Gobierno liderado por el nuevo presidente Joko Widodo ha comenzado una revisión a fondo del programa de subsidios de energía, que se destinará a financiar la renovación de infraestructuras y las ayudas para el sector agrícola. En el presupuesto de 2015 se ha duplicado la cantidad asignada al desarrollo de infraestructura y también se da prioridad a las medidas sociales. Se han puesto en marcha tres programas sociales para asegurar que los estratos más pobres de la población tengan acceso a la salud y la educación. La lucha contra la corrupción y mejorar la gobernabilidad también se encuentran entre las prioridades (Export Enterprises SA 2015).

A pesar de que ha ido disminuyendo desde 2008, la tasa de desempleo sigue siendo alta (6%), y muchas personas trabajan en condiciones de vulnerabilidad. Una gran parte de la población vive por debajo del umbral de la pobreza, y la brecha entre los más ricos y los más pobres no parece estar disminuyendo (Export Enterprises SA 2015).

Tabla 17. Indicadores de crecimiento

Indicadores de crecimiento	2011	2012	2013	2014	2015
PIB (miles de millones de USD)	845.57	877.80	870.28	856.07	914.97
PIB (crecimiento anual en %, precio constante)	6.5	6.3	5.8	5.2	5.5

PIB per cápita (USD)	3,508e	3,591	3	3,404	3,587
Saldo de la hacienda pública (en % del PIB)	-0.6	-1.7	-2.2	-2.4	-2.2
Endeudamiento del Estado (en % del PIB)	24.4	24.0	26.1	26.2	26.0
Tasa de inflación (%)	5.3	4.0	6.4	6.0	6.7
Tasa de paro (% de la población activa)	6.6	6.1	6.3	6.1	5.8
Balanza de transacciones corrientes (miles de millones de USD)	1.75	-24.38	-29.10	-27.64	-26.54
Balanza de transacciones corrientes (en % del PIB)	0.2	-2.8	-3.3	-3.2	-2.9

Fuente: IMF-World Economic Outlook Database, 2015.

Principales sectores económicos

El sector agrícola contribuye a casi el 15% del PIB del país y emplea a más del 35% de la población activa. Indonesia es uno de los productores de caucho más grandes del mundo. Otros cultivos importantes son el arroz, la caña de azúcar, el café, el té, el tabaco, el aceite de palma, coco y especias. Indonesia es un importador neto de petróleo, también cuenta con grandes terrenos madereros explotables y exporta principalmente madera (Export Enterprises SA 2015).

Las industrias contribuyen a alrededor del 45% del PIB y dan empleo a más del 20% de la población. El sector industrial incluye la fabricación de textiles, cemento, fertilizantes químicos, productos electrónicos, neumáticos de goma, ropa y zapatos (la mayoría de estos son para el mercado americano). El procesamiento de la madera es también una actividad importante (Export Enterprises SA 2015).

El sector terciario (instituciones financieras, transporte y comunicaciones) contribuye a casi el 40% del PIB. El sector bancario está bien desarrollado. El turismo es una importante fuente de ingresos, sin embargo, el sector ha sufrido de amenazas terroristas y catástrofes naturales (Export Enterprises SA 2015).

Tabla 18. Principales sectores económicos

Repartición de la actividad económica por sector	Agricultura	Industria	Servicios
Empleo por sector (en % del empleo total)	35.1	21.7	43.2
Valor añadido (en % del PIB)	14.4	45.7	39.9
Valor añadido (crecimiento anual en %)	3.5	5.0	7.1

Fuente: Banco Mundial, 2015.

Marco político

Indonesia es una República Unitaria que se compone de 440 distritos administrativos, basada en la democracia parlamentaria con una forma de gobierno presidencial. El Presidente es el jefe del Estado y el jefe de gobierno. Tanto el Presidente como el Vicepresidente son elegidos por sufragio universal directo para un mandato de cinco años. El Presidente es el comandante en jefe de las fuerzas armadas y de responsables del gobierno nacional y la formulación de políticas y relaciones exteriores (Export Enterprises SA 2015).

El poder legislativo es bicameral en Indonesia. El parlamento llamado Asamblea Consultiva del Pueblo (MPR) se compone de la Cámara de los Representantes del Pueblo, que tiene 550 asientos con sus miembros elegidos por sufragio directo para un mandato de cinco años, y la Casa de la Regional de los Representantes, que tiene 128 asientos con cada provincia elegir 4 miembros. El Presidente no puede disolver el Parlamento pero tiene el poder de vetar proyectos de ley, y su vez una mayoría de legisladores puede actuar para anular el veto. Los habitantes de Indonesia han limitado los derechos políticos (Export Enterprises SA 2015).

Los partidos políticos suelen trabajar juntos para formar gobiernos de coalición. Los principales partidos son: Indonesia Partido-Lucha Democrática (PDI-P) centro-izquierda, Partido de los Grupos Funcionales (Golkar) que sigue el liberalismo conservador y defiende los valores democráticos y liberales, Partido Democrático (PD) centrista, Partido de Desarrollo Unidas (PPP), Partido Despertar Nacional (PKB), Mandato del Partido Nacional (PAN) y Partido de la Justicia Próspera (PKS) (Export Enterprises SA 2015).

Comercio exterior

La economía de Indonesia es muy abierta al comercio exterior, lo que representa el 49% de su PIB (OMC, 2011 a 2013).

La balanza comercial positiva del país disminuyó en 2009 bajo el efecto de la recesión mundial y la caída del precio de las materias primas. En 2012, Indonesia registró un déficit comercial por primera vez y esta tendencia ha continuado desde entonces. En 2014, el déficit se redujo a USD 1880 millones (en comparación con más de US \$ 4 mil millones en 2013), ya que la caída en los precios del petróleo dio lugar a una reducción de las importaciones, que disminuyó más rápido que las exportaciones. La balanza comercial debería mejorar aún más en 2015 (Export Enterprises SA 2015).

Los tres principales socios de exportación de Indonesia son Japón, EE.UU y el Sudeste de Asia. Las materias primas que se exportan principalmente son combustibles minerales e hidrocarburos, equipos eléctricos, grasas animales y vegetales y aceites, reactores nucleares y calderas, y caucho. Sus principales socios de importación son el sudeste asiático, China y Japón. Indonesia importa mayormente combustibles minerales y aceites, reactores nucleares y calderas, hierro y acero, equipos eléctricos y electrónicos, y productos químicos orgánicos (Export Enterprises SA 2015).

Tabla 19. Cifras del comercio exterior

Indicadores del comercio exterior	2009	2010	2011	2012	2013
Importación de bienes (millones de USD)	89,964	135,323	176,201	190,383	187,369
Exportación de bienes (millones de USD)	119,646	158,074	200,788	188,496	183,548
Importación de servicios (millones de USD)	27,625	25,599	30,788	33,302	33,842
Exportación de servicios (millones de USD)	13,238	16,211	20,118	22,523	21,948
Importación de bienes y servicios (crecimiento anual en %)	-15.0	17.3	13.3	6.7	1.2
Exportación de bienes y servicios (crecimiento anual en %)	-9.7	15.3	13.6	2.0	5.3
Importación de bienes y servicios (en % del PIB)	21.4	22.9	24.9	25.9	25.7

Exportación de bienes y servicios (en % del PIB)	24.2	24.6	26.4	24.3	23.7
Balanza comercial (millones de USD)	32,287	31,003	33,825	8,680	5,833
Comercio exterior (en % del PIB)	45.5	47.5	51.3	50.1	49.5

Fuente: Organización Mundial de Comercio; Banco Mundial, 2015.

Turquía

Es un país soberano transcontinental ubicado en Asia y Europa que se extiende por la península de Anatolia y Tracia. Limita al noreste con Georgia, al este con Armenia, Irán y Azerbaiyán, al norte con las aguas territoriales rusas en el mar Negro, al noroeste con Bulgaria, al oeste con las islas griegas del mar Egeo, al sur con las aguas chipriotas del mar Mediterráneo y con Siria, y al sureste con Irak (The World Factbook, 2015).

Figura 8. Mapa de Turquía



Fuente: Microsoft MapPoint, 2015.

- Capital: Ankara
- Población total: 74.932.641
- Lengua oficial: Turco
- Idioma(s) de negocios: El inglés y alemán
- Religión: Musulmanes 96%. Otros: Judíos, ortodoxos, católicos y protestantes
- Moneda local : Nueva lira turca (TRY)
- Área: 783.560 km²
- Forma de gobierno: República basada en una democracia parlamentaria
- IDH*: 0.759/1
- IDH (clasificación mundial) 69/187
- Presidente: Recep Tayyip Erdoğan (desde agosto de 2014)
- Primer Ministro: Ahmet Davutoglu (desde agosto de 2014)

Contexto económico

Turquía se recuperó rápidamente de la crisis financiera mundial de 2008-2009. El crecimiento se ralentizó en 2013 (2,2%). En 2014, el crecimiento turco fue de 3%, resultado inferior a las previsiones. Turquía se vio penalizada por el contexto económico mundial, tensiones políticas internas, el reajuste de la política monetaria de EE.UU y los conflictos en Irak y Siria (Export Enterprises SA 2015).

A pesar de su dinamismo, la economía turca muestra signos de debilidad. El déficit de las cuentas corrientes representa 5,8% del PIB, los financiamientos internos son insuficientes y los hogares se ven confrontados al endeudamiento. El país, que importa masivamente petróleo, aprovechó la baja de los precios a fines de 2014. Los sectores turísticos y las exportaciones aprovecharon la depreciación marcada de la lira turca en 2014. Sin embargo, esta depreciación impactó negativamente el consumo de los hogares y reforzó la inflación (8,7% en 2014). El país depende de los flujos de capitales, lo que lo vuelve particularmente vulnerable a las crisis externas. El presupuesto de 2014 era deficitario y el gobierno realizó ahorros, aunque el presupuesto de defensa y seguridad aumentó considerablemente. En noviembre de 2014, el primer ministro Davutoglu anunció un plan de desarrollo económico

ambicioso, cuyo objetivo es que el PIB turco pase de 820 a 1.300 mil millones de USD de aquí a 2018. El Estado prevé sobre todo la construcción de un puente sobre el Bósforo y un tercer aeropuerto en Estambul. El plan desea además disminuir la dependencia energética turca y los déficits (Export Enterprises SA 2015).

La tasa de desempleo, que se disparó con la crisis económica de 2008-2009, está disminuyendo (a menos de 10%), pero el porcentaje de solicitantes de empleo sobrepasa 18% entre los jóvenes. Turquía está marcada por la prevalencia de un sector informal importante y existen fuertes desigualdades de ingresos. Turquía recibió 1,6 millones de refugiados desde el inicio del conflicto sirio, y la ayuda asociada ya ha tenido un costo de 4,5 mil millones de USD (Export Enterprises SA 2015).

Tabla 20. Indicadores de crecimiento

Indicadores de crecimiento	2011	2012	2013	2014	2015
PIB (miles de millones de USD)	774,73	788,61	819,99	813,32	861,08
PIB (crecimiento anual en %, precio constante)	8,8	2,1	4,1	3,0	3,0
PIB per cápita (USD)	10.476	10.531	10	10.518	11.018
Saldo de la hacienda pública (en % del PIB)	-2,7	-3,3	-4,4	-4,3	-3,5
Endeudamiento del Estado (en % del PIB)	39,1	36,2	36,3	33,6	33,1
Tasa de inflación (%)	6,5	8,9	7,5	9,0	7,0
Tasa de paro (% de la población activa)	9,1	8,4	9,0	9,5	9,9
Balanza de transacciones corrientes (miles de millones de USD)	-75,08	-48,50	-65,11	-47,55	-51,50
Balanza de transacciones corrientes (en % del PIB)	-9,7	-6,2	-7,9	-5,8	-6,0

Fuente: IMF-World Economic Outlook Database, 2015.

Principales sectores económicos

La agricultura en Turquía, que representa 8,5% del PNB y emplea a cerca de un cuarto de la población, tiene aún una baja productividad debido a su sistema de gestión (pequeñas

explotaciones). El trigo es el producto principal. El país es el tercer exportador mundial de tabaco y el primer productor de avellanas (70% de la producción mundial). Los recursos minerales son abundantes pero son poco explotados (Export Enterprises SA 2015).

La industria manufacturera, principal rama de la actividad industrial del país, corresponde a 27% del PNB y moviliza a más de 26% de la mano de obra local, siendo los sectores del textil y la automoción las principales actividades. El gobierno turco otorga prioridad a los grandes proyectos de infraestructuras, especialmente en el sector del transporte (construir, operar, transferir) (Export Enterprises SA 2015).

El sector terciario, que está en pleno desarrollo, aporta algo menos de dos tercios al PIB y emplea a la mitad de la población activa. El turismo representa el 4% del PIB con cerca de 31 millones de turistas al año y casi 22 millones de beneficios, lo que representa una de las mayores fuentes de divisas para el país. Turquía forma parte del grupo de los diez países más visitados del mundo (Export Enterprises SA 2015).

Los sectores económicos prósperos en Turquía son de agricultura, textil, mobiliario, juguetes, cosméticos, envasado, construcción y obras públicas/trabajos de acabado de edificios y obras, joyería, servicios bancarios y turismo (Export Enterprises SA 2015).

Tabla 21. Principales sectores económicos

Repartición de la actividad económica por sector	Agricultura	Industria	Servicios
Empleo por sector (en % del empleo total)	23,6	26,0	50,4
Valor añadido (en % del PIB)	8,5	27,1	64,4
Valor añadido (crecimiento anual en %)	3,5	4,0	4,3

Fuente: Banco Mundial, 2015.

Marco político

Turquía es una república basada en una democracia parlamentaria. Es un estado "cuasi-democrático" en plena etapa de transición. El ejército tiene un papel importante, aunque informal, en la vida política del país (Export Enterprises SA 2015).

El Presidente de la República es el jefe de Estado y es elegido por sufragio universal directo para un mandato único de 7 años. Ejerce una función de árbitro (promulgación de leyes, firma de decretos) y nombra al Primer Ministro y al Consejo de Ministros e igualmente es tarea suya nombrar a los órganos judiciales y otros órganos gubernamentales. Su papel es sobre todo ceremonial pero su puesto tiene una gran carga simbólica. El Primer Ministro es el jefe del gobierno, elegido por el Parlamento mediante un voto de confianza al gobierno para un mandato de cinco años. El Primer Ministro detenta el poder ejecutivo, que comprende la ejecución de la ley y la dirección de los asuntos cotidianos del país. El gobierno que él dirige es responsable ante el Parlamento, que puede derrocarlo con el apoyo de la mayoría absoluta de sus miembros (Export Enterprises SA 2015).

El poder legislativo en Turquía es monocameral. El Parlamento, llamado Gran Asamblea Nacional de Turquía, cuenta con 550 escaños cuyos miembros son elegidos mediante sufragio universal para cinco años respetando un sistema de representación proporcional (Export Enterprises SA 2015).

Los principales partidos políticos son: Partido de la Justicia y el Desarrollo (AKP) partido conservador moderadamente islamista; Partido Republicano Popular (CHP) partido nacionalista socialdemócrata; Partido del Movimiento Nacionalista (MHP) partido nacionalista de extrema derecha; Partido Popular Democrático (DEHAP) partido de centro derecha liberal y Partido del Camino Verdadero (DYP) partido laico y conservador de derecha (Export Enterprises SA 2015).

Comercio exterior

Turquía cuenta con una economía abierta a los intercambios con el exterior, con un comercio que representa el 55% del PIB (media 2011-2013). La automoción y la industria

textil encabezan el comercio exterior turco. Le siguen, en este orden, el sector agroalimentario, la maquinaria, equipamiento y materiales electrónicos, la siderurgia y la química. La UE es claramente el principal cliente de Turquía, seguida por EE.UU, China e Iraq. El país registra un alto nivel de déficit comercial debido a su gran dependencia energética, especialmente respecto a Rusia y sus vecinos de Medio Oriente (Export Enterprises SA 2015).

Dependiente de las importaciones de bienes intermedios para la producción, Turquía presenta un déficit comercial, a pesar del continuo desarrollo de las exportaciones. El país padece la crisis de la zona euro, destino al cual se dirige un tercio de las exportaciones turcas, y sufre además la inestabilidad política de los países de Medio Oriente. Después de haber aumentado con fuerza en 2013, el déficit del comercio exterior se contrajo en 2014. En efecto, las importaciones disminuyeron 3,8%, mientras que las exportaciones progresaron 3,8%. Turquía se vio beneficiada por la depreciación de su moneda para exportar, mientras que las importaciones se han visto beneficiadas por la baja del precio del petróleo a partir del cuarto trimestre de 2014. Las exportaciones del sector automotriz son las que más se han incrementado en 2014 (Export Enterprises SA 2015).

Tabla 22. Cifras del comercio exterior

Indicadores del comercio exterior	2009	2010	2011	2012	2013
Importación de bienes (millones de USD)	140.928	185.544	240.842	236.545	251.651
Exportación de bienes (millones de USD)	102.143	113.883	134.907	152.469	151.812
Importación de servicios (millones de USD)	15.544	18.159	19.420	19.285	22.269
Exportación de servicios (millones de USD)	32.626	34.521	38.465	40.621	43.713
Importación de bienes y servicios (crecimiento anual en %)	-14,3	20,7	10,7	-0,4	9,0
Exportación de bienes y servicios (crecimiento anual en %)	-5,0	3,4	7,9	16,3	-0,3
Importación de bienes y servicios (en % del PIB)	24,4	26,8	32,6	31,5	32,2
Exportación de bienes y servicios (en % del PIB)	23,3	21,2	24,0	26,3	25,6
Balanza comercial (millones de USD)	-24.762	-56.325	-89.103	-65.298	-79.907

Comercio exterior (en % del PIB)	47,7	48,0	56,6	57,8	57,9
----------------------------------	------	------	------	------	------

Fuente: Organización Mundial de Comercio; Banco Mundial, 2015.

5.2. BLOQUE G7

El G7 es un grupo informal de países desarrollados cuyo peso político, económico y militar es considerado como relevante a escala mundial. La pertenencia al grupo no se basa en un criterio único, ya que no sigue criterios democráticos mundiales, sino principalmente criterios políticos. Los países que conforman este grupo, ordenados por su aportación al crecimiento mundial son: EE.UU, Japón, Alemania, Francia, Reino Unido, Italia y Canadá. Estos países son las siete principales economías avanzadas según el Fondo Monetario Internacional (2014).

Estados Unidos (EE.UU.)

Oficialmente llamado Estados Unidos de América, es un país soberano ubicado en el centro de América del Norte, entre los océanos Pacífico y el Atlántico, limita con Canadá al norte y con México al sur. El estado de Alaska está en el noroeste del continente, limitando con Canadá al este y separado de Rusia al oeste por el estrecho de Bering. El estado de Hawái es un archipiélago polinesio en medio del océano Pacífico, y es el único estado estadounidense que no se encuentra en América. El país también posee varios territorios en el mar Caribe y en el Pacífico (The World Factbook, 2015).

Figura 9. Mapa de EE.UU.



Fuente: Microsoft MapPoint, 2015.

- Capital: Washington D.C.
- Población total: 316.128.839
- Lengua oficial: Inglés.
- Idioma de negocios: Inglés.
- Religión: Protestantes 52%, Católicos 24%, Mormones 2%, Hebreos 1%, Musulmanes 1%, Otros 10%, Sin religión 10%.
- Moneda local : Dólar estadounidense (USD)
- Área: 9.831.510 km²
- Forma de gobierno: Una república federal basada en una democracia representativa con separación de poderes entre las ramas del gobierno.
- IDH: 0.914/1
- IDH (clasificación mundial) 5/187
- Presidente: Barack Obama (desde enero de 2009). Partido Demócrata (Export Enterprises SA 2015).

Contexto económico

EE.UU tiene la economía más importante y potente del mundo. Sin embargo, el país ha sido el primero en sufrir las consecuencias de la crisis financiera de 2009. Ha experimentado la recesión más grave desde la crisis de los años treinta, con una contracción de la economía del 2,6% en 2009. Gracias a un plan de estímulo fiscal y monetario de largo alcance que permitió el incremento del consumo de los hogares, entre otros elementos, la economía se recuperó en 2010, pero le cuesta elevarse desde entonces (Export Enterprises SA 2015).

El presidente Barack Obama ha llamado a estimular la recuperación económica. El presupuesto para el año fiscal 2013 entregó los recursos federales a los sectores más críticos para asegurar el crecimiento de la economía y reequilibrar la fiscalidad en provecho de la clase media. De esta forma, se le da prioridad a la educación, al reforzamiento de las capacidades de los trabajadores, a la innovación y la investigación y desarrollo, a la energía verde y las infraestructuras. A principios de 2013, demócratas y republicanos acordaron alzas de impuestos. A partir de la crisis financiera, se ha dado prioridad a la regulación y supervisión de los mercados financieros. Después de la crisis de 2009, la Federación inyectó una suma considerable de efectivo en la economía cada mes, y su participación en el PIB pasó de 5 a 20% entre 2006 y 2013. Desde mediados de 2013, se intenta disminuir estas inyecciones sin poner en riesgo el repunte económico. En julio de 2013, se iniciaron negociaciones para lograr un acuerdo de libre comercio entre la UE y EE.UU. (Export Enterprises SA 2015).

La crisis financiera internacional ha provocado un aumento considerable del desempleo, que bajó a 7,3% en 2013. Esta disminución se explica más por el desánimo de los cesantes, que dejan de buscar, que por un alza real en la creación de empleos. La tasa de personas que han dejado de buscar alcanza una cifra récord e implica sobre todo a los jóvenes (Export Enterprises SA 2015).

Tabla 23. Indicadores de crecimiento

Indicadores de crecimiento	2011	2012	2013	2014	2015
PIB (<i>miles de millones de USD</i>)	15.517,93	16.163,15	16.768,05	17.416,25	18.286,69
PIB (<i>crecimiento anual en %, precio constante</i>)	1,6	2,3	2,2	2,2	3,1
PIB per cápita (<i>USD</i>)	49.746	51.450e	53	54.678	57.045
Saldo de la hacienda pública (<i>en % del PIB</i>)	-7,8	-6,3	-4,8	-4,0	-3,3
Endeudamiento del Estado (<i>en % del PIB</i>)	99,0	102,5	104,2	105,6	105,1
Tasa de inflación (%)	3,1	2,1	1,5	2,0	2,1
Tasa de paro (<i>% de la población activa</i>)	8,9	8,1	7,4	6,3	5,9
Balanza de transacciones corrientes (<i>miles de millones de USD</i>)	-459,35	-460,75	-400,26	-430,94	-483,58
Balanza de transacciones corrientes (<i>en % del PIB</i>)	-3,0	-2,9	-2,4	-2,5	-2,6

Fuente: IMF-World Economic Outlook Database, 2015.

Principales sectores económicos

El sector agrícola estadounidense es el más importante del mundo, se caracteriza por una alta productividad y el uso de tecnologías modernas. EE.UU. es uno de los principales productores de maíz, soja, carne de vacuno y algodón. El estado de California genera por sí solo más del 12% de la producción agrícola del país. Sin embargo, la agricultura representa únicamente el 1% del PNB estadounidense (Export Enterprises SA 2015).

EE.UU. es un país muy industrializado, el sector industrial representa casi la cuarta parte del PIB e incluye una gran variedad de actividades. Las más importantes son la fabricación de maquinaria eléctrica y electrónica, de productos químicos y de maquinaria industrial, así como el sector agroalimentario y automotriz. También es líder mundial en el sector aeroespacial y en la industria farmacéutica. La abundancia de recursos naturales ha convertido al país en líder en la producción de varios minerales y le permite mantener una producción diversificada. Así, es también el mayor productor mundial de gas natural líquido, aluminio, electricidad y energía nuclear y el tercer productor mundial de petróleo, y

desde hace varios años se desarrolla la extracción a gran escala de gas de esquisto²⁴ (Export Enterprises SA 2015).

La economía estadounidense se basa fundamentalmente en los servicios. El sector terciario representa más de tres cuartos del PIB y de la mano de obra. En particular, tres sectores muestran los índices de crecimiento más agresivos: informática/matemática, comunidad/servicios sociales y empleos de prácticas en salud, que se prevé que crezcan más del 20% en las próximas décadas (Export Enterprises SA 2015).

Tabla 24. Principales sectores económicos

Repartición de la actividad económica por sector	Agricultura	Industria	Servicios
Empleo por sector (en % del empleo total)	1,6	16,7	81,2
Valor añadido (en % del PIB)	1,3	21,0	77,7
Valor añadido (crecimiento anual en %)	0,3	3,8	2,2

Fuente: Banco Mundial, 2015.

Marco político

EE.UU. es una república federal basada en una democracia representativa con separación de poderes entre las ramas del gobierno. Se compone de 50 estados que disfrutan de un gran autogobierno y que son entidad política semisoberana. El Presidente es tanto Jefe de Estado como la cabeza del Gobierno; es elegido por un colegio de representantes para desempeñar el cargo durante un período de cuatro años. El Presidente es el comandante en jefe de las Fuerzas Armadas. El Parlamento comprueba estos poderes y gabinete es designado por el Presidente con la aprobación por el Senado (Export Enterprises SA 2015).

La legislatura es bicameral en los EE.UU. El parlamento consiste en el Senado (cámara alta) y la Cámara de Representantes (cámara baja). El Senado tiene el poder de confirmar o

²⁴ Hidrocarburo en estado gaseoso que se encuentra en las formaciones rocosas sedimentarias de grano muy fino. Este tipo de gas natural se extrae de zonas profundas en terrenos donde abunda el esquisto, las lutitas o las argilitas ricas en materia orgánica (Bolufer, 2011).

rechazar las designaciones presidenciales y de ratificar tratados. La Cámara de Representantes sólo ostenta el derecho a iniciar proyectos de ley, aunque pueden ser modificadas o rechazadas por el Senado. El Presidente puede vetar la legislación aprobada por el Congreso. El Congreso puede anular el veto con las dos terceras partes de los votos (Export Enterprises SA 2015).

EE.UU. posee un sistema bipartidista: Partido Demócrata, que es el partido político más antiguo del mundo (fundado en la década de 1820) con una filosofía liberal, en favor de la clase trabajadora, y el Partido Republicano, fundado en 1854, socialmente conservador pero económicamente más liberal, favorece la economía de libre mercado y el capitalismo (Export Enterprises SA 2015).

Comercio exterior

De manera general, el país ha reducido las barreras comerciales y ha coordinado el sistema económico mundial. EE.UU es un país convencido de que el comercio promueve el crecimiento económico, la estabilidad social y la democracia en naciones individuales y promueve mejores relaciones internacionales. Sin embargo, el comercio representa una cantidad inferior al 30% del PIB. EE.UU es el primer importador y el segundo exportador mundial de mercancías y el primer importador y exportador mundial de servicios comerciales. En 2010, la administración adoptó una política de promoción de las exportaciones con el objetivo de duplicarlas en un plazo de cinco años (Export Enterprises SA 2015).

La balanza comercial de EE.UU es estructuralmente deficitaria. Como consecuencia de la crisis, cayeron las importaciones, lo que redujo el déficit. Sin embargo, a partir de la recuperación éste aumentó de nuevo en 2011. El déficit comercial se contrajo parcialmente en 2013, debido a la ligera reanudación de las exportaciones y a la baja de la factura energética (Export Enterprises SA 2015).

Los principales socios comerciales de los EE.UU son los países del TLCAN, China y la UE. Desde julio de 2013, EE.UU negocia con esta última para firmar un acuerdo de libre comercio (Export Enterprises SA 2015).

El entorno regulatorio de EE.UU es una combinación de libre competencia y protección del consumidor. La Constitución de EE.UU contiene una cláusula de comercio interestatal que permite al gobierno federal ejercer control normativo de todas las empresas que participan en el comercio interestatal. Para una empresa que está específicamente dentro de un estado, todas las facultades reglamentarias residen en el Estado y sus unidades gubernamentales locales (Export Enterprises SA 2015).

La política general es fomentar la difusión de información que permite a los inversionistas y a los consumidores mantener el orden y la estructura en el mercado. No hay controles en precios o en moneda, pero si existe un salario mínimo para los empleados (PFK 2006).

Tabla 25. Cifras del comercio exterior

Indicadores del comercio exterior	2009	2010	2011	2012	2013
Importación de bienes (millones de USD)	1.605.300	1.969.184	2.265.894	2.335.537	2.331.367
Exportación de bienes (millones de USD)	1.056.040	1.278.263	1.480.432	1.545.710	1.578.972
Importación de servicios (millones de USD)	334.310	374.894	400.561	416.813	427.260
Exportación de servicios (millones de USD)	475.979	540.587	597.925	630.284	662.111
Importación de bienes y servicios (crecimiento anual en %)	-13,7	12,7	5,5	2,3	1,1
Exportación de bienes y servicios (crecimiento anual en %)	-8,8	11,9	6,9	3,3	3,0
Importación de bienes y servicios (en % del PIB)	13,8	15,8	17,3	17,1	16,5
Exportación de bienes y servicios (en % del PIB)	11,0	12,4	13,6	13,6	13,5
Balanza comercial (millones de USD)	-509.696	-648.678	-740.644	-742.093	-701.667
Comercio exterior (en % del PIB)	24,8	28,2	30,9	30,7	30,0

Fuente: Organización Mundial de Comercio; Banco Mundial, 2015.

Japón

Es un país insular del este de Asia. Situado en el Océano Pacífico; tiene al oeste el mar del Japón, China, Corea del Norte, Corea del Sur y Rusia, al norte el mar de Ojotsk y al sur el mar de China Oriental y Taiwán. (UHY International Ltd 2014).

Figura 10. Mapa de Japón



Fuente: Microsoft MapPoint, 2015.

- Capital: Tokio
- Población total: 127.338.621
- Lengua oficial: Japonés (nihongo)
- Idioma de negocios: Inglés
- Religión: El sintoísmo y el budismo son las dos religiones más extendidas (84% de la población). Los japoneses son adeptos de una o de otra, o de las dos.
- Moneda local: Yen japonés (JPY)
- Área: 377.960 km²
- Forma de gobierno: Imperio con democracia parlamentaria

- IDH: 0.891/1
- IDH (clasificación mundial) 17/187
- Emperador: Akihito (desde el 7 de enero de 1989)
- Primer Ministro: Shinzō Abe (desde el 26 de diciembre de 2012)

Contexto económico

Japón, tercera economía del mundo, está muy expuesta a la situación económica mundial, debido a su alta dependencia de las exportaciones. La economía ha experimentado recientemente episodios de recesión, debido al enfriamiento económico mundial. En 2013, el crecimiento fue bajo (1%), en un contexto de consumo apagado y exportaciones bajo su potencial (Export Enterprises SA 2015).

En 2013, la política de acción implementada por el ministro Shinzo Abe, cuyo objetivo es que el país deje atrás la deflación, ha contribuido a mejores resultados de la economía. Se han aplicado tres medidas para relanzar la economía: el apoyo masivo a la actividad, con un monto de 132 mil millones de euros; una política monetaria agresiva, que busca bajar la inflación a menos de 2% en dos años; y la desregulación del mercado laboral. El presupuesto de 2014 contiene medidas para atenuar el impacto negativo potencial del alza del impuesto al valor agregado (IVA), como un alza del gasto público en el sector de obras públicas, la seguridad social y la defensa. El Banco Central intenta combatir la deflación, presente desde hace más de 15 años. El envejecimiento de la población y las tensiones políticas con China y Corea del Sur también son una fuente de preocupación. El desempleo aumentó como consecuencia de la crisis, manteniéndose en un índice moderado del 5% (Export Enterprises SA 2015).

Tabla 26. Indicadores de crecimiento

Indicadores de crecimiento	2011	2012	2013	2014	2015
PIB (miles de millones de USD)	5.905,63	5.937,86	4.898,53	4.769,80	4.881,91
PIB (crecimiento anual en %, precio constante)	-0,5	1,5	1,5	0,9	0,8
PIB per cápita (USD)	46.175	46.531	38	37.540	38.522
Saldo de la hacienda pública (en % del PIB)	-8,3	-7,6	-7,6	-6,7	-5,5
Endeudamiento del Estado (en % del PIB)	229,8	237,3	243,2	245,1	245,5
Tasa de inflación (%)	-0,3	-0,0	0,4	2,7	2,0
Tasa de paro (% de la población activa)	4,6	4,3	4,0	3,7	3,8
Balanza de transacciones corrientes (miles de millones de USD)	126,47	58,68	33,63	45,42	54,92
Balanza de transacciones corrientes (en % del PIB)	2,1	1,0	0,7	1,0	1,1

Fuente: IMF-World Economic Outlook Database, 2015.

Principales sectores económicos

Japón dispone de pocos recursos naturales (algunos yacimientos de oro, magnesio, carbón y plata) y, por tanto, depende del exterior para el suministro de materias primas y de recursos energéticos. Poseedor de un vasto dominio marítimo, el país figura en los primeros puestos en cuanto a productos de pesca. El té y el arroz son los dos principales cultivos. El sector agrícola está muy subvencionado y protegido. La agricultura contribuye de forma marginal al PIB y emplea a menos del 4% de la población activa (Export Enterprises SA 2015).

El sector industrial es muy diverso, abarca tanto productos básicos (acero, papel) como productos de alta tecnología. Japón domina el sector automotriz, la robótica, biotecnología, nanotecnología y las energías renovables. Es el segundo mayor productor de vehículos y barcos. El sector industrial aporta casi 30% del PIB (Export Enterprises SA 2015).

El sector servicios representa más de 70% del PIB y emplea a cerca de 70% de la población activa. Los sectores más prósperos son el de la construcción y renovación de viviendas,

software de ordenador, servicios educativos, bienes domésticos, equipamiento médico, nuevas fuentes de energía, fármacos, viajes y turismo (Export Enterprises SA 2015).

Tabla 27. Principales sectores económicos

Repartición de la actividad económica por sector	Agricultura	Industria	Servicios
Empleo por sector (en % del empleo total)	3,7	25,3	69,7
Valor añadido (en % del PIB)	1,2	25,6	73,2
Valor añadido (crecimiento anual en %)	0,3	-1,6	2,2

Fuente: Banco Mundial, 2015.

Marco político

Japón es un imperio con democracia parlamentaria. El jefe del estado es el Emperador y su rol es notablemente ceremonial. El líder del partido mayoritario o el líder de la coalición mayoritaria en el parlamento (Cámara de Representantes) es designado Primer Ministro por un período de cuatro años. El Primer Ministro es el jefe del gobierno y disfruta de poderes ejecutivos reales que incluyen la implementación de la ley en el país y gestionar los asuntos cotidianos. El Gabinete es designado por el Primer Ministro (Export Enterprises SA 2015).

La legislatura japonesa es bicameral. El parlamento comprende: La cámara de consejeros (cámara alta) con 242 miembros elegidos por sufragio universal para un período de 6 años; y la cámara de representantes (cámara baja) con 480 miembros elegidos por sufragio universal para un período de cuatro años (Export Enterprises SA 2015).

Dentro de los principales partidos políticos existen los Conservadores, derecha: LDP (Partido Liberal Democrático), formado por facciones conservadoras y reformistas; DPJ (Partido Democrático de Japón), un partido liberal, socialdemócrata; y New Komeito, un partido conservador, teocrático budista. Moderados, izquierda: JCP (Partido Comunista Japón), un partido comunista moderado; SDP (Partido Social Demócrata), un partido social-demócrata moderado y populista (Export Enterprises SA 2015).

Comercio exterior

El comercio exterior es un elemento fundamental en la economía japonesa, pero el país no se encuentra muy orientado hacia el exterior e impone importantes barreras no arancelarias, especialmente en el sector agrícola. Japón negocia una serie de acuerdos de libre comercio, entre los cuales un acuerdo con la UE y una asociación transpacífica. Japón es el cuarto importador y exportador de mercancías a nivel mundial (2012) y el comercio representa alrededor del 30% del PIB del país (Export Enterprises SA 2015).

La balanza comercial, estructuralmente muy excedentaria, registró un déficit desde 2011: las exportaciones cayeron como consecuencia de la recesión mundial. Las importaciones, por su parte, aumentaron debido a las compras vinculadas con la producción energética. En 2013, el déficit alcanzó una nueva marca de 112 mil millones de USD, con un alza de 65% con respecto a 2012. Los principales socios comerciales de Japón son EE.UU., China, el sudeste asiático y Arabia Saudita (Export Enterprises SA 2015).

Tabla 28. Cifras del comercio exterior

Indicadores del comercio exterior	2009	2010	2011	2012	2013
Importación de bienes (millones de USD)	551.981	694.059	855.380	885.843	833.166
Exportación de bienes (millones de USD)	580.719	769.839	823.184	798.568	715.097
Importación de servicios (millones de USD)	146.965	155.613	165.727	174.924	160.941
Exportación de servicios (millones de USD)	125.918	138.703	142.551	142.489	143.890
Importación de bienes y servicios (crecimiento anual en %)	-15,7	11,1	5,9	5,3	3,1
Exportación de bienes y servicios (crecimiento anual en %)	-24,2	24,4	-0,4	-0,2	1,5
Importación de bienes y servicios (en % del PIB)	12,3	14,0	16,0	16,7	19,0
Exportación de bienes y servicios (en % del PIB)	12,7	15,2	15,1	14,7	16,2
Balanza comercial (millones de USD)	58.092	108.524	-4.474	-53.484	-89.648
Comercio exterior (en % del PIB)	25,0	29,1	31,2	31,3	35,1

Fuente: Organización Mundial de Comercio; Banco Mundial, 2015.

Alemania

País soberano centroeuropeo miembro de la UE. Su territorio limita al norte con el mar del Norte, Dinamarca y el mar Báltico; al este con Polonia y la República Checa; al sur con Austria y Suiza, y al oeste con Francia, Luxemburgo, Bélgica y los Países Bajos (UHY International Ltd 2013).

Figura 11. Mapa de Alemania



Fuente: Microsoft MapPoint, 2015.

- Capital: Berlín
- Población total: 80.621.788
- Lengua oficial: Alemán.
- Idiomas de negocios: Alemán e inglés
- Religión: Cristianos 62,5% (católicos 31,4%, protestantes 31,1%), musulmanes 4%, judíos 0,2%
- Moneda local : Euro (EUR)
- Área: 357.170 km²

- Forma de gobierno: 16 estados o provincias con gobiernos y legislaturas locales que gozan de una considerable descentralización respecto al gobierno federal.
- IDH: 0.912/1
- IDH (clasificación mundial) 6/187
- Presidente: Joachim Gauck (desde el 18 de marzo de 2012)
- Canciller: Angela Merkel (desde noviembre de 2005)

Contexto económico

Alemania es la economía más importante de Europa: esto explica el papel de líder que ha desempeñado el país en la gestión de la crisis de la deuda de la zona euro. El rendimiento de estos últimos años no ha sido todo lo bueno que se esperaba debido a la vulnerabilidad del país frente a los impactos externos, los problemas domésticos estructurales y las permanentes dificultades para integrar la parte oriental (antiguamente comunista) (Export Enterprises SA 2015).

El modelo económico alemán, que reposa en el comercio (exportación de productos industriales) ha generado dos grandes debates en 2013, sobre los excedentes comerciales y el sueldo mínimo. Alemania afronta una presión para estimular la demanda interna, a través de un alza de las inversiones. Dejar la energía nuclear (objetivo fijado para 2022) requerirá cuantiosas inversiones, que se agregarán a los mil millones de euros atribuidos al apoyo a las energías renovables en 2013. El nuevo gobierno aplicará seguramente una reducción gradual de las subvenciones. Mientras que los empleos precarios, mal pagados y sin protección social, implican a 7,3 millones de personas, se prevé un alza de los salarios superior a la inflación. La gestión de la crisis de la deuda de la zona euro sigue siendo el principal desafío para gobierno alemán. A pesar de la crisis, Alemania ha conseguido mantener su tasa de desempleo en torno al 5,2%. Sin embargo, persiste el reto de la integración de la antigua Alemania Oriental, donde el desempleo es muy alto (Export Enterprises SA 2015).

Alemania es un miembro fundador de la UE y es parte de la Organización de las Naciones Unidas (ONU), el G7 y el G20, y de la Unión Monetaria Europea (UME). Sobre la base de

su PIB nominal, Alemania es la tercera economía y la segunda mayor nación exportadora (UHY International Ltd 2013).

Tabla 29. Indicadores de crecimiento

Indicadores de crecimiento	2011	2012	2013	2014	2015
PIB (miles de millones de USD)	3.631,44	3.427,85	3.635,96	3.820,46	3.908,80
PIB (crecimiento anual en %, precio constante)	3,4	0,9	0,5	1,4	1,5
PIB per cápita (USD)	45.208	42.569	44	47.201	48.226
Saldo de la hacienda pública (en % del PIB)	-1,2	-0,1	0,6	0,5	0,5
Endeudamiento del Estado (en % del PIB)	80,0	81,0	78,4	75,5	72,5
Tasa de inflación (%)	2,5	2,1	1,6	0,9	1,2
Tasa de paro (% de la población activa)	6,0	5,5	5,3	5,3	5,3
Balanza de transacciones corrientes (miles de millones de USD)	228,15	252,28	254,93	236,99	228,39
Balanza de transacciones corrientes (en % del PIB)	6,3	7,4	7,0	6,2	5,8

Fuente: IMF-World Economic Outlook Database, 2015.

Principales sectores económicos

El sector agrícola alemán representa alrededor de 1% del PIB y emplea a 1,6% de la población activa. El sector ha recibido importantes subvenciones estatales. Los principales productos agrícolas son los lácteos, el porcino y la cría de ganado, la remolacha azucarera y los cereales. Los consumidores prefieren la agricultura ecológica. El país ha emprendido un proceso de desindustrialización del sector alimentario (Export Enterprises SA 2015).

La contribución del sector industrial al PIB alemán se ha reducido desde el 51% de 1970 hasta aproximadamente 28% en la actualidad. Sin embargo, la economía alemana cuenta todavía con ciertos sectores especializados, como la ingeniería mecánica, los equipamientos eléctricos y electrónicos, la automoción y los productos químicos. La industria automotriz

es uno de los sectores industriales más importantes del país, que es el tercer exportador de vehículos del mundo (Export Enterprises SA 2015).

El sector terciario representa aproximadamente 70% del PIB. El modelo económico alemán reposa principalmente sobre una densa red de pymes: existen más de 3 millones y emplean a 70% de los trabajadores. Los sectores económicos prósperos de Alemania son las nuevas tecnologías de la información y las comunicaciones, banca, seguros, sectores médicos y químicos (Export Enterprises SA 2015).

Tabla 30. Principales sectores económicos

Repartición de la actividad económica por sector	Agricultura	Industria	Servicios
Empleo por sector (en % del empleo total)	1,5	28,2	70,2
Valor añadido (en % del PIB)	0,9	30,7	68,4
Valor añadido (crecimiento anual en %)	-1,9	0,1	0,1

Fuente: Banco Mundial, 2015.

Marco político

Alemania cuenta con 16 estados o provincias, que tienen gobiernos y legislaturas locales que gozan de una considerable descentralización respecto al gobierno federal. El jefe de gobierno es el Canciller, elegido por mayoría absoluta en la Asamblea Federal para un periodo de cuatro años. El Canciller detenta el poder ejecutivo, que incluye la ejecución de la ley y la dirección de los asuntos cotidianos del país. Los Ministros Federales (Consejo de Ministros) son nombrados por el presidente por recomendaciones del Canciller. El jefe de Estado es el Presidente, elegido por la Convención Federal para un mandato de cinco años. El papel del presidente es principalmente ceremonial (Export Enterprises SA 2015).

El poder legislativo en Alemania es bicameral. El parlamento está constituido por dos cámaras: la Asamblea Federal (cámara baja), que cuenta con 613 escaños y cuyos miembros son elegidos por sufragio universal combinando una representación proporcional y directa para un mandato de cuatro años. La otra es el Consejo Federal (cámara alta), que

cuenta con 69 escaños y cuyos miembros son los delegados de las 16 provincias del país, elegidos para un periodo de cuatro años. No hay elecciones para el Consejo Federal, su composición está determinada por la de los gobiernos provinciales. El gobierno depende directa o indirectamente del apoyo del parlamento, que se expresa generalmente mediante un voto de confianza. El Canciller no puede disolver el parlamento directamente, pero puede recomendar la disolución al presidente en caso de que se produzca una moción de censura en el seno de la Asamblea Federal. El poder legislativo pertenece al mismo tiempo al gobierno y al parlamento. Los ciudadanos alemanes gozan de considerables derechos políticos (Export Enterprises SA 2015).

Los principales partidos políticos de Alemania son: Unión Demócrata Cristiana (CDU), conservadores; Unión Social Cristiana (CSU), conservadores; Partido Socialdemócrata (SPD), centro-izquierda; Partido Democrático Libre (FDP), liberal; Bündnis90/die Gruenen, izquierda/verde (Export Enterprises SA 2015).

Comercio exterior

El comercio representa más de 95% del PIB alemán (OMC, media 2010-2012). Además, con unas exportaciones que representan 40% del PIB, Alemania es todo un líder en exportaciones (recientemente superado por China). El superávit comercial alemán alcanzó un nivel récord en 2013 (198,9 mil millones de euros): las importaciones han disminuido más rápido (-1,2%) que las exportaciones (-0,2%) (Export Enterprises SA 2015).

La UE es el socio comercial más importante de Alemania: alrededor del 60% de las exportaciones y el 60% de las importaciones se llevan a cabo en el seno de la UE. EE.UU. y China son los otros dos principales socios (Export Enterprises SA 2015).

Alemania es uno de los países comerciales más activos del mundo, con un superávit significativo. Más del 50% de las exportaciones de bienes alemanes se entregan a los países europeos, principalmente por el comercio con Francia. (UHY International Ltd 2013).

Tabla 31. Cifras del comercio exterior

Indicadores del comercio exterior	2009	2010	2011	2012	2013
Importación de bienes (millones de USD)	926.347	1.054.814	1.254.870	1.163.230	1.187.251
Exportación de bienes (millones de USD)	1.120.040	1.258.924	1.473.985	1.407.080	1.452.795
Importación de servicios (millones de USD)	252.543	267.605	296.848	294.818	314.737
Exportación de servicios (millones de USD)	225.756	242.554	268.588	265.551	286.823
Importación de bienes y servicios (crecimiento anual en %)	-9,6	12,9	7,2	-0,0	3,1
Exportación de bienes y servicios (crecimiento anual en %)	-14,3	14,5	8,0	2,8	1,6
Importación de bienes y servicios (en % del PIB)	32,9	37,1	40,0	40,0	39,8
Exportación de bienes y servicios (en % del PIB)	37,8	42,3	44,8	45,9	45,6
Balanza comercial (millones de USD)	198.013	213.743	227.027	253.189	279.470
Comercio exterior (en % del PIB)	70,8	79,4	84,8	86,0	85,3

Fuente: Organización Mundial de Comercio; Banco Mundial, 2015.

Francia

Francia es el país más extenso de la UE y cuenta con una gran diversidad de paisajes. Situado en la punta oeste de Europa, el territorio metropolitano cuenta con costas que bordean el mar del Norte y la Mancha, el océano Atlántico por el oeste y el Mediterráneo en el sur. Varias islas jalonan las costas, la más importante de las cuales, Córcega, está situada en el Mediterráneo (France.fr El sitio oficial de Francia 2015).

Figura 12. Mapa de Francia



Fuente: Microsoft MapPoint, 2015.

- Capital: París
- Población total: 65.939.866
- Lengua oficial: Francés
- Idioma(s) de negocios: Inglés
- Religión: Católicos 62%, Protestantes 1%, Judíos 1%, Musulmanes 6%, Sin religión 26%
- Moneda local: Euro (EUR)
- Área: 549.091 km²
- Forma de gobierno: República, democracia parlamentaria combinada con el poder presidencial
- IDH*: 0.885/1
- IDH (clasificación mundial) 20/187
- Presidente de la República: François Hollande (desde mayo de 2012)
- Primer Ministro: Manuel Valls (desde el 2 de Abril de 2014)

Contexto económico

En 2014, Francia dejó de ser la quinta potencia económica mundial, destronada por el Reino Unido. El país tiene dificultades para dejar atrás la crisis, y el crecimiento del PIB sigue siendo bajo en 2014 (0,4%), en un contexto en que el consumo de los hogares y la inversión siguen parados. El futuro sigue siendo incierto, pero la baja de los precios petroleros ha conllevado que se reevalúe positivamente las previsiones de crecimiento. Alcanzaría 1% en 2015, según los más optimistas (Export Enterprises SA 2015).

Las dificultades persistieron en 2014, con la degradación de la competitividad de la economía, la caída de los porcentajes de margen de las empresas, y con notorios déficits públicos y comerciales y un pesimismo generalizado. A pesar de los primeros efectos del crédito de impuesto para la competitividad y el empleo, las empresas siguen teniendo serias dificultades financieras. Abandonando la idea de ajustarse a las reglas de la Comisión Europea, Francia se comprometió a reducir su déficit (que alcanza 85,6 mil millones de EUR en 2014, es decir 4,4% del PIB) solamente en 0,5%. El objetivo de reducir el déficit público a 3,6% del PIB fue pospuesto a 2017. En julio, se adoptó un pacto de responsabilidad, con el fin de enderezar la competitividad y la rentabilidad de las empresas para reactivar el empleo, financiado por una reducción 50 mil millones de EUR de gasto público de aquí a 2017. Se requerirán reformas estructurales para afrontar los numerosos desafíos del país: reducir el déficit presupuestario, controlar el aumento de la deuda pública, favorecer el empleo, mejorar la competitividad, promover el desarrollo industrial y asegurar la justicia intergeneracional (Export Enterprises SA 2015).

La crisis ha generado índices de cesantía y precariedad sin precedente. El número de cesantes ha seguido creciendo explosivamente en 2014, y la tasa de desempleo, evaluada en 9,9%, debiera volver a pasar 10% en 2015 (Export Enterprises SA 2015).

Tabla 32. Indicadores de crecimiento

Indicadores de crecimiento	2011	2012	2013	2014	2015
PIB (miles de millones de USD)	2.865,30	2.688,21	2.807,31	2.902,33	2.935,36
PIB (crecimiento anual en %, precio constante)	2,1	0,3	0,3	0,4	1,0
PIB per cápita (USD)	45.430	42.415	44	45.384	45.691
Saldo de la hacienda pública (en % del PIB)	-4,5	-3,8	-2,8	-2,7	-2,4
Endeudamiento del Estado (en % del PIB)	84,4	88,7	91,8	95,2	97,7
Tasa de inflación (%)	2,3	2,2	1,0e	0,7	0,9
Tasa de paro (% de la población activa)	9,2	9,8	10,3	10,0	10,0
Balanza de transacciones corrientes (miles de millones de USD)	-49,00	-57,11	-36,86e	-41,33	-30,72
Balanza de transacciones corrientes (en % del PIB)	-1,7	-2,1	-1,3	-1,4	-1,0

Fuente: Fuente: IMF-World Economic Outlook Database, 2015.

Principales sectores económicos

Francia es la mayor potencia agrícola de la UE (aporta un cuarto de la producción agrícola total). Sin embargo, este sector representa una mínima parte del PIB del país y emplea a menos de 3% de la población. La actividad agrícola francesa recibe importantes subvenciones, procedentes en su mayor parte de la UE. Francia produce principalmente trigo, maíz, carne y vino (Export Enterprises SA 2015).

La industria manufacturera está muy diversificada, pero el país se encuentra inmerso en un proceso de desindustrialización que se traduce en numerosas deslocalizaciones. Los sectores industriales clave son las telecomunicaciones, la electrónica, la automoción, el sector aeroespacial y el armamentístico (Export Enterprises SA 2015).

El sector terciario representa cerca de 80% del PIB francés y emplea a casi tres cuartos de la población activa. Francia es el primer destino turístico del mundo, ya que recibe la visita de más de 75 millones de turistas extranjeros cada año (Export Enterprises SA 2015).

Los sectores económicos prósperos de Francia son los servicios informáticos, software, viajes y turismo, equipamientos de seguridad, ordenadores y periféricos, telecomunicaciones, libros y revistas, recambios de automóvil, cosméticos, servicios de educación, textil y comercio electrónico B2C (de empresas a consumidor) (Export Enterprises SA 2015).

Tabla 33. Principales sectores económicos

Repartición de la actividad económica por sector	Agricultura	Industria	Servicios
Empleo por sector (en % del empleo total)	2,9	21,7	74,9
Valor añadido (en % del PIB)	1,7	19,8	78,5
Valor añadido (crecimiento anual en %)	-1,4	-0,8	0,6

Fuente: Banco Mundial, 2015.

Marco político

La forma de gobierno en Francia es una República con democracia parlamentaria combinada con el poder presidencial. El Presidente de la República es el jefe de Estado y es elegido por sufragio universal directo para un mandato de 5 años. Se nombra al Primer Ministro y a su gobierno a propuesta de éste. El Primer Ministro determina el importe de los gastos e ingresos del Estado y prepara una parte de los proyectos de ley (Export Enterprises SA 2015).

En el poder legislativo, el Parlamento está compuesto por el Senado y por la Asamblea Nacional. Los senadores son elegidos por sufragio universal indirecto por 9 años renovable cada 3 años mediante escrutinio uninominal mayoritario. Los diputados son elegidos mediante sufragio universal directo. Éstos se encargan de examinar sucesivamente los proyectos y propuestas de ley, votan las leyes y ejercen la función de control al gobierno (Export Enterprises SA 2015).

Los principales partidos políticos son el Partido Socialista (PS) de centro izquierda y la Unión para un Movimiento Popular (UMP) de centro derecha. Estos dos partidos reúnen

cerca de tres cuartos de los votos. Otros partidos importantes son el Frente Nacional (FN) de extrema derecha; Frente de Izquierda (FDG) de izquierda; Movimiento Demócrata (MoDem) centrista; Europa Ecología-Los Verdes (EELV) que insiste en la ecología y los modos de vida alternativos y sustentables (Export Enterprises SA 2015).

Comercio exterior

Francia es una de las diez principales potencias exportadoras del mundo y el comercio representa más de 60% del PIB (OMC, media 2011-2013). Sin embargo, el país registra un importante déficit comercial estructural. Las importaciones se desarrollan a gran velocidad porque los franceses adquieren una gran cantidad de mercancías importadas, que se venden a un precio relativamente inferior en el mercado local que los productos hechos en Francia. Las importaciones de energía y su encarecimiento pesan también en la balanza. A pesar del esfuerzo realizado por el gobierno para favorecer la innovación, el valor añadido de las exportaciones francesas es relativamente bajo. Tras alcanzar un registro máximo en 2011, el déficit comercial tiende a reducirse. En 2014, bajo el efecto del aligeramiento de la factura energética relacionado con el clima y la baja de los precios petroleros, el déficit se redujo en 11%, bajando a 53,8 mil millones de EUR. Las exportaciones permanecieron estables, mientras que las importaciones disminuyeron. Los principales socios comerciales de Francia son la UE, EE. UU y China (Export Enterprises SA 2015).

Tabla 34. Cifras del comercio exterior

Indicadores del comercio exterior	2009	2010	2011	2012	2013
Importación de bienes (millones de USD)	560.081	609.650	720.029	674.415	680.673
Exportación de bienes (millones de USD)	484.574	523.460	596.473	568.920	579.647
Importación de servicios (millones de USD)	126.000	167.223	190.932	173.988	188.083
Exportación de servicios (millones de USD)	141.974	195.308	234.402	215.507	233.288
Importación de bienes y servicios (crecimiento anual en %)	-9,4	8,9	6,3	-1,3	1,7

Exportación de bienes y servicios (crecimiento anual en %)	-11,3	9,0	6,9	1,1	2,2
Importación de bienes y servicios (en % del PIB)	25,5	27,9	30,4	30,1	29,8
Exportación de bienes y servicios (en % del PIB)	24,1	26,0	27,8	28,1	28,3
Balanza comercial (millones de USD)	-49.919	-63.332	-93.520	-70.302	-56.452
Comercio exterior (en % del PIB)	49,6	54,0	58,2	58,1	58,0

Fuente: Organización Mundial de Comercio; Banco Mundial, 2015.

Reino Unido

Denominado oficialmente Reino Unido de Gran Bretaña e Irlanda del Norte es un país soberano e insular, miembro de la UE, ubicado al noroeste de la Europa Continental. Su territorio está formado geográficamente por la isla de Gran Bretaña, el noreste de la isla de Irlanda y pequeñas islas adyacentes. Irlanda del Norte es la única parte del país con una frontera terrestre, la que la separa de la República de Irlanda. Gran Bretaña delimita al norte y al oeste por el Océano Atlántico, al este por el mar del Norte, al sur por el Canal de la Mancha y al oeste por el mar de Irlanda (The World Factbook, 2015).

Figura 13. Mapa de Reino Unido



Fuente: Microsoft MapPoint, 2015.

- Capital: Londres
- Población total: 64.106.779
- Lengua oficial: Inglés. Galés en Gales
- Idioma(s) de negocios: Inglés
- Religión: Anglicanos 46.3%; Católicos 21.5%; Musulmanes 10.8%; Sikhs 4.2%; Protestantes 2.6%; Hindús 1.4%; Judíos 1.3%; Otros 11.9%
- Moneda local: Libra esterlina de Gran Bretaña (GBP)
- Área: 243.610 km²
- Forma de gobierno: Monarquía constitucional basada en una democracia parlamentaria. Se divide en cuatro partes llamadas países constituyentes, esto es, Inglaterra, Escocia, Gales e Irlanda del Norte. Reino Unido es un estado unitario con una devolución parcial de poderes a Escocia, Gales y a Irlanda del Norte.
- IDH*: 0.892/1
- IDH (clasificación mundial) 14/187
- Reina: Isabel II (desde febrero de 1952)
- Primer Ministro: David Cameron (desde mayo de 2010)

Contexto económico

Después de cinco años de crisis, la economía británica ha repuntado con fuerza desde 2013, con un crecimiento económico de 3,1% en 2014, estimulado por el consumo de los hogares (más de 60% del PIB) y la reanudación del crédito. Se prevé una consolidación del crecimiento en 2015, en torno a 2,8% del PIB (Export Enterprises SA 2015).

Para ciertos analistas, la reanudación económica que comenzó en 2013 debe ser relativizada, porque constituye más un efecto de reacción y recuperación que una mejora real de la economía. En efecto, el consumo de los hogares, que comenzaron a endeudarse nuevamente, ha estimulado el crecimiento, pero la economía británica sigue desequilibrada. El endeudamiento de los hogares ha alcanzado 125% del PIB. El ministro de Hacienda, George Osborne, ha continuado con la política de austeridad implementada desde la crisis, y ha adoptado medidas para estimular el sector manufacturero, para dejar de depender del

consumo y el crédito. Entre las prioridades figuran la reducción de los déficits, la disminución del costo de vida, las inversiones a nivel de infraestructura y formación, la prolongación de la austeridad, las medidas para frenar la inmigración. Aún queda pendiente el desafío energético que implica conciliar la necesidad imperiosa de disminuir las emisiones de gases de efecto invernadero, remplazar las antiguas centrales eléctricas y controlar el precio facturado, factor de tensiones políticas. El riesgo de salir de la UE también es una preocupación (Export Enterprises SA 2015).

La tasa de desempleo, que antes se encontraba entre las más bajas de Europa, ha aumentado desde la crisis. Actualmente se estima en torno al 6%. Uno de cada cinco jóvenes menores de 24 años está cesante. El desempleo ha sido contenido en parte por el congelamiento de los sueldos, el desarrollo del trabajo de media jornada y, de manera más global, por el empobrecimiento de los trabajadores (Export Enterprises SA 2015).

Tabla 35. Indicadores de crecimiento

Indicadores de crecimiento	2011	2012	2013	2014	2015
PIB (miles de millones de USD)	2.464,64	2.470,57	2.523,22	2.847,60	3.002,95
PIB (crecimiento anual en %, precio constante)	1,1	0,3	1,7	3,2	2,7
PIB per cápita (USD)	38.945e	38.781e	39	44.141	46.244
Saldo de la hacienda pública (en % del PIB)	-6,0	-5,8	-3,8	-4,1	-3,6
Endeudamiento del Estado (en % del PIB)	84,3	89,1	90,6	92,0	93,1
Tasa de inflación (%)	4,5	2,8	2,6	1,6	1,8
Tasa de paro (% de la población activa)	8,1	8,0	7,6	6,3	5,8
Balanza de transacciones corrientes (miles de millones de USD)	-36,04	-94,58	-113,83	-120,20	-113,12
Balanza de transacciones corrientes (en % del PIB)	-1,5	-3,8	-4,5	-4,2	-3,8

Fuente: IMF-World Economic Outlook Database, 2015.

Principales sectores económicos

El sector agrícola representa menos del 1% del PIB, pero es muy productivo. El país produce principalmente patatas, remolacha, trigo y cebada. La cría de ganado (sobre todo ovino y bovino) es una actividad muy importante. El sector pesquero está también muy desarrollado, pero sufre actualmente la disminución del volumen de peces en los lugares tradicionales de pesca (Export Enterprises SA 2015).

El Reino Unido cuenta con recursos minerales considerables. Aunque en el pasado fue el décimo mayor productor de petróleo, con grandes reservas de gas natural, actualmente su producción está disminuyendo a gran velocidad. Aun así, grupos como BP y Shell siguen estando entre los líderes mundiales de la industria petrolera. El sector secundario no es muy competitivo. Las actividades principales son las máquinas herramienta, el material de transporte y los productos químicos. Los sectores con gran potencial son las tecnologías de la información y la comunicación, la biotecnología, la aeronáutica, la defensa y las energías renovables. El sector de los servicios, que emplea cerca de 80% de la población activa y representa las tres cuartas partes del PIB, es la fuerza motriz de la economía. Londres es el mayor mercado financiero de Europa, al mismo nivel que Nueva York (Export Enterprises SA 2015).

Un sector económico próspero del Reino Unido es el sector servicios, que ha visto el crecimiento más rápido en los últimos diez años. Este crecimiento se produjo con especial fuerza en las sociedades de servicios empresariales y en hoteles y restaurantes (Export Enterprises SA 2015).

Tabla 36. Principales sectores económicos

Repartición de la actividad económica por sector	Agricultura	Industria	Servicios
Empleo por sector (en % del empleo total)	1,2	18,9	78,9
Valor añadido (en % del PIB)	0,7	20,2	79,2
Valor añadido (crecimiento anual en %)	-4,0	0,4	1,9

Fuente: Banco Mundial, 2015.

Marco político

La forma de gobierno en el Reino Unido es una monarquía constitucional basada en una democracia parlamentaria. Se divide en cuatro partes llamadas países constituyentes, esto es, Inglaterra, Escocia, Gales e Irlanda del Norte. El Reino Unido es un estado unitario con una devolución parcial de poderes a Escocia, Gales y a Irlanda del Norte. La Reina es el jefe del Estado, su papel es en realidad predominantemente ceremonial aunque sigue ejerciendo tres derechos esenciales: derecho a ser consultada, derecho a asesorar y el derecho a advertir (Export Enterprises SA 2015).

Tras las elecciones legislativas de la cámara baja del parlamento, el líder del partido mayoritario o el líder de la coalición mayoritaria suele ser designado como Primer Ministro por la Reina para ejercer el cargo durante un período de cinco años. El Primer Ministro es el jefe del gobierno y dispone de todos los poderes ejecutivos que incluyen el desarrollo del derecho en el país y la gestión de los asuntos diarios. También designa a los componentes del gabinete ministerial (Export Enterprises SA 2015).

La asamblea legislativa es bicameral en el Reino Unido. El Parlamento está formado por la Cámara de los Lores (cámara alta), que cuenta con unos 625 lores vitalicios, 92 con cargo hereditario y 26 clérigos, y por la Cámara de los Comunes (cámara baja), que tiene 646 escaños donde sus ocupantes son elegidos mediante el voto popular para un cargo por un período de 5 años. El gobierno es responsable ante el Parlamento y depende de él (Export Enterprises SA 2015).

Existen tres partidos dominantes en el Reino Unido: el Partido Laborista, social demócrata de izquierda; el Partido Conservador, partido de centro derecha y los Liberales Demócratas, partido centrista. Cabe mencionar también al Partido Nacional Escocés (SNP) y el Partido por la Independencia del Reino Unido (UKIP), partido euroescéptico populista de derecha que gana terreno) (Export Enterprises SA 2015).

Comercio exterior

El Reino Unido es uno de los principales actores del comercio internacional. El comercio representa más de 60% del PIB del país. Es el segundo exportador y el quinto importador mundial de servicios comerciales, y el octavo exportador y el sexto importador de mercancías. Los principales socios comerciales del Reino Unido son la UE, EE.UU y China (Export Enterprises SA 2015).

La balanza comercial del Reino Unido es estructuralmente deficitaria. Considerando el enfriamiento económico global y las dificultades de la zona euro, la situación ha tendido a deteriorarse. En 2014, el déficit comercial se elevó, ahondándose por efecto de una baja de las exportaciones más rápida que la de las importaciones. La apreciación de la libra debiera penalizar las exportaciones del Reino Unido en 2015 (Export Enterprises SA 2015).

Tabla 37. Cifras del comercio exterior

Indicadores del comercio exterior	2009	2010	2011	2012	2013
Importación de bienes (millones de USD)	482.852	591.095	673.691	690.563	654.436
Exportación de bienes (millones de USD)	352.873	415.959	502.540	474.476	541.348
Importación de servicios (millones de USD)	157.501	164.542	174.690	175.224	172.787
Exportación de servicios (millones de USD)	228.256	263.789	292.758	288.370	289.970
Importación de bienes y servicios (crecimiento anual en %)	-9,8	8,7	1,0	3,1	0,5
Exportación de bienes y servicios (crecimiento anual en %)	-8,2	6,2	5,6	0,7	0,5
Importación de bienes y servicios (en % del PIB)	28,9	31,1	32,3	32,3	31,7
Exportación de bienes y servicios (en % del PIB)	27,0	28,7	30,9	30,2	29,8
Balanza comercial (millones de USD)	-128.558	-152.449	-160.649	-171.724	-168.731
Comercio exterior (en % del PIB)	55,9	59,8	63,2	62,6	61,6

Fuente: Organización Mundial de Comercio; Banco Mundial, 2015.

Italia

Es un país soberano miembro de la UE. Se considera bicontinental ya que su territorio está en Europa del Sur y en el norte de África; su territorio europeo (99,97%) lo conforma la península itálica, el valle del Po y dos islas en el mar Mediterráneo: Sicilia y Cerdeña; el territorio africano (0.03%) lo conforman las islas de Lampedusa, Lampione y Pantelaria. En el norte está bordeado por los Alpes, donde limita con Francia, Suiza, Austria y Eslovenia. Los estados independientes de San Marino y Ciudad del Vaticano son enclaves dentro del territorio italiano (The World Factbook, 2015).

Figura 14. Mapa de Italia



Fuente: Microsoft MapPoint, 2015.

- Capital: Roma
- Población total: 60.233.948
- Lengua oficial: Italiano
- Idioma(s) de negocios: Inglés
- Religión: Católicos 83,4%, Sin religión 16,1%, Otros 0,5%

- Moneda Local: Euro (EUR)
- Área: 301.340 km²
- Forma de gobierno: República basada en una democracia parlamentaria
- IDH*: 0.872/1
- IDH (clasificación mundial) 26/187
- Presidente: Giorgio Napolitano (desde mayo de 2006)
- Primer Ministro: Matteo Renzi (desde el 22 de febrero de 2014)

Contexto económico

La recesión de la economía italiana, que comenzó a fines de 2010, se prolongó en 2014 (-0,4%). Si el repunte ocurre finalmente en 2015, será modesto (0,5%), debido al proceso en curso de disminución de la deuda (Export Enterprises SA 2015).

El año 2014 fue el cuarto de recesión de la economía italiana, marcado por la llegada al poder del tercer presidente del consejo, Matteo Renzi. Este último prometió adoptar reformas cada mes, enfocadas en las instituciones, el área laboral, la administración, la justicia y el repunte del consumo a través de una baja de los impuestos. A pesar de gastos por cerca de 10 mil millones de EUR, el consumo permaneció estancado, las inversiones siguieron bajando, los casos de insolvencia de empresas aumentaron, y los indicadores de confianza se atascaron a partir del verano de 2014. La inflación ha caído fuertemente, y la implementación de un plan de reembolso estatal permitió resolver un problema de pagos atrasados recurrente en el sector público. La deuda pública es muy elevada (más de 2.1 billones de EUR) y el sector bancario enfrenta dificultades debido al alza de créditos dudosos, la baja del crédito y la fragilidad de los márgenes de interés. El presupuesto de 2015 busca relanzar la economía, mejorar las cuentas públicas y crear empleos, y prevé medidas para favorecer hogares y empresas (Export Enterprises SA 2015).

Tabla 38. Indicadores de crecimiento

Indicadores de crecimiento	2011	2012	2013	2014	2015
PIB (miles de millones de USD)	2.198,35	2.014,38	2.071,96	2.129,28	2.152,99
PIB (crecimiento anual en %, precio constante)	0,5	-2,4	-1,9	-0,2	0,9
PIB per cápita (USD)	37.031	33.915	34	35.512	35.743
Saldo de la hacienda pública (en % del PIB)	-3,7	-1,6	-0,6	-0,8	-0,3
Endeudamiento del Estado (en % del PIB)	120,7	127,0	132,5	136,7	136,4
Tasa de inflación (%)	2,9	3,3	1,3	0,1	0,5
Tasa de paro (% de la población activa)	8,4	10,7	12,2	12,6	12,0
Balanza de transacciones corrientes (miles de millones de USD)	-65,63	-5,96	20,53	25,50	25,86
Balanza de transacciones corrientes (en % del PIB)	-3,0	-0,3	1,0	1,2	1,2

Fuente: IMF-World Economic Outlook Database, 2015.

Principales sectores económicos

El sector agrícola aporta casi el 2% del PIB italiano. Italia es el mayor productor europeo de arroz, fruta y vegetales. Asimismo, es el mayor productor y exportador de vino a nivel mundial. El país es una de las potencias agrícolas más importantes de la UE. Sin embargo, los recursos naturales del país son limitados. Italia debe importar la mayoría de materias primas necesarias para la fabricación y más del 80% de los recursos energéticos (Export Enterprises SA 2015).

El tejido industrial italiano está formado mayoritariamente por pequeñas y medianas empresas familiares. Más de 90% de las empresas industriales tienen menos de 100 empleados. En este sentido, el país sufre un retroceso en la competitividad a nivel mundial. La fabricación de bienes de lujo (alta costura, vehículos, productos gourmet) constituye una parte importante de la industria italiana. El país es el primer exportador de productos de lujo. Las principales industrias se dedican a maquinaria de precisión, vehículos a motor,

productos químicos, productos farmacéuticos, artículos eléctricos, moda y prendas de vestir (Export Enterprises SA 2015).

El sector servicios representa 70% del PIB. El turismo desempeña un papel fundamental, ya que Italia es el tercer destino turístico de Europa tras Francia y España. Los sectores económicos prósperos de Italia son el textil, industria del calzado, transporte, alimentación, servicios (Export Enterprises SA 2015).

Tabla 39. Principales sectores económicos

Repartición de la actividad económica por sector	Agricultura	Industria	Servicios
Empleo por sector (en % del empleo total)	3,7	27,8	68,5
Valor añadido (en % del PIB)	2,3	23,3	74,4
Valor añadido (crecimiento anual en %)	0,6	-3,6	-1,3

Fuente: Banco Mundial, 2015.

Marco político

Italia es un República basada en una democracia parlamentaria. El Primer Ministro es el jefe de gobierno y detenta el poder ejecutivo, que comprende la ejecución de la ley y la dirección de los asuntos cotidianos del país. El Primer Ministro es nombrado por el Presidente y confirmado por el Parlamento, con la base del apoyo de la mayoría. Su mandato es de cinco años. El Consejo de Ministros es nombrado por el Primer Ministro y aprobado por el Presidente. El poder legislativo en Italia es bicameral. El Parlamento está constituido por dos cámaras: el Senado (Senato della Repubblica) que cuenta con 315 miembros y la Cámara de diputados (Camera dei deputati), que cuenta con 630. Los miembros de ambas cámaras son elegidos por sufragio universal mediante un sistema electoral complejo. El Primer Ministro no puede disolver el Parlamento y los ciudadanos italianos gozan de considerables derechos políticos (Export Enterprises SA 2015).

El parlamento italiano funciona según un sistema multipartidista. Los partidos son demasiado pequeños para gobernar solos y deben negociar para formar gobiernos de

coalición. Desde 2013, el paisaje político ha sido ampliamente reestructurado. Generalizando, se le puede dividir en tres coaliciones: Centro izquierda que incluye al Partito Democratico (PD), al Sinistra Ecologia e Libertà (SEL); Centro derecha que incluye a Forza Italia (FI), Nuovo Centro Destra (NCD) y Lega Nord y Centro, que incluye a Scelta Civica per l'Italia y Per l'Italia (Export Enterprises SA 2015).

Comercio exterior

Italia se encuentra entre las quince principales naciones comerciales del mundo, y el comercio representa cerca de 59% del PIB. Los productos manufacturados suponen más de 90% de las exportaciones del país (OMC, media 2011-2013).

Después de varios años de déficit estructural, Italia cambió de rumbo desde el inicio de la crisis de la deuda soberana de 2010. En 2014, el país prolongó el espectacular repunte de su comercio exterior, con un excedente inédito de 43 mil millones de EUR, que implica un aumento de 45% con respecto a 2013. Las exportaciones aumentaron 2%, mientras que las importaciones bajaron 1,6%, debido a la baja de los precios petroleros y de la demanda interna. Los principales socios comerciales de Italia son la UE (Alemania, Francia, España, Países Bajos, Reino Unido), China, EE.UU, Suiza y Rusia (Export Enterprises SA 2015).

Tabla 40. Cifras del comercio exterior

Indicadores del comercio exterior	2009	2010	2011	2012	2013
Importación de bienes (millones de USD)	415.105	487.049	558.787	488.600	477.290
Exportación de bienes (millones de USD)	406.909	447.301	523.258	500.719	517.673
Importación de servicios (millones de USD)	107.094	108.035	113.434	104.065	106.876
Exportación de servicios (millones de USD)	93.953	96.775	106.274	103.904	109.769
Importación de bienes y servicios (crecimiento anual en %)	-12,9	12,4	0,5	-8,0	-2,7
Exportación de bienes y servicios (crecimiento anual en %)	-18,1	11,8	5,2	2,0	0,6

Importación de bienes y servicios (en % del PIB)	23,1	27,1	28,6	27,4	26,3
Exportación de bienes y servicios (en % del PIB)	22,5	25,2	27,0	28,3	28,6
Balanza comercial (millones de USD)	4.411	-24.374	-20.145	24.708	48.092
Comercio exterior (en % del PIB)	45,6	52,3	55,5	55,6	54,8

Fuente: Organización Mundial de Comercio; Banco Mundial, 2015.

Canadá

Ubicado en el extremo norte del subcontinente norteamericano, se extiende desde el Océano Atlántico al este, el Océano Pacífico al oeste, y hacia el norte hasta el océano Ártico. Comparte frontera con EE.UU al sur, y al noroeste con su estado federado Alaska. Es el segundo país más extenso del mundo después de Rusia, y también el más septentrional. Ocupa cerca de la mitad del territorio de Norteamérica (The World Factbook, 2015).

Figura 15. Mapa de Canadá



Fuente: Microsoft MapPoint, 2015.

- Capital: Ottawa
- Población total: 35.154.279
- Lengua oficial: Inglés y el francés
- Idioma(s) de negocios: El inglés es el idioma más utilizado. Todos los servicios gubernamentales deben ser bilingües (inglés y francés).
- Religión: Católicos 43,2 %; Protestantes 29,2%; Cristianos Ortodoxos 3,2%; Ateos 16,2%; Musulmanes 2%; Judíos 11%; Budistas 1%; Hinduístas 1%; Sikhistas 0,9%
- Moneda local: Dólar canadiense (CAD)
- Área: 9.984.670 km²
- Forma de gobierno: Monarquía constitucional, democracia parlamentaria y federación
- IDH*: 0.902/1
- IDH (clasificación mundial) 8/187
- Gobernador general: David Johnston (desde octubre de 2010)
- Primer Ministro: Stephen Harper (desde febrero de 2006)

Contexto económico

Tras contraerse como consecuencia de la recesión mundial, el crecimiento del PIB de Canadá llegó a 1,6% en 2013 y 2,3% en 2014. Este resultado es inferior a las previsiones. Canadá se ha visto afectado por la débil demanda mundial y la baja del precio de las materias primas. Además, el crecimiento es irregular, las empresas no invierten lo suficiente y el sector inmobiliario está sobrecalentado. No obstante, la economía se ve beneficiada por un sistema bancario sano y el endeudamiento público está en vías de ser absorbido. Por último, la inflación fue más alta de lo esperado en 2014 (Export Enterprises SA 2015).

El gobierno canadiense desea reequilibrar el presupuesto en 2015, objetivo viable según los progresos. Sin embargo, las provincias denuncian que deben asumir una transferencia de los gastos. A mediano plazo, Canadá deberá esforzarse por mejorar el entorno para los negocios y frenar su pérdida de competitividad. El envejecimiento de la población aumenta

los costos de los cuidados médicos y el endeudamiento de los hogares. En 2013, este endeudamiento disminuyó temporalmente, pero aumentó de nuevo en 2014. Esto se explica por las bajas tasas de interés establecidas por el Banco Central. Los resultados de la economía canadiense dependen de la situación de sus principales socios. En julio de 2014, Canadá sufrió la caída de los precios del petróleo. El sector de hidrocarburos padece igualmente una inversión insuficiente. Sin embargo, las exportaciones canadienses se reforzaron en 2014 gracias al repunte de la economía estadounidense y la depreciación del dólar canadiense. El sector manufacturero fue dinámico, sobre todo gracias a la demanda interna. Sin embargo, diferentes grandes empresas se vieron obligadas a ejecutar despidos masivos en 2014. Por último, Canadá y la UE firmaron un acuerdo de libre comercio en septiembre de 2014 (Export Enterprises SA 2015).

Canadá es un país rico con una buena calidad de vida. La tasa de desempleo, que aumentó con la recesión, se estabilizó desde 2013 (en torno a 7%). Sin embargo, el país afronta el incremento de las desigualdades de salarios, y el aumento de conflictos laborales. La explotación de arenas petroleras tiene un impacto medioambiental desastroso, que corre el riesgo de contrarrestar los objetivos de reducción de gas con efecto de invernadero (Export Enterprises SA 2015).

Tabla 41. Indicadores de crecimiento

Indicadores de crecimiento	2011	2012	2013	2014	2015
PIB (miles de millones de USD)	1.778,63	1.821,45	1.826,77	1.793,80	1.873,33
PIB (crecimiento anual en %, precio constante)	2,5	1,7	2,0	2,3	2,4
PIB per cápita (USD)	51.850	52.489	52	50.577	52.287
Saldo de la hacienda pública (en % del PIB)	-2,9	-2,4	-2,2	-2,0	-1,7
Endeudamiento del Estado (en % del PIB)	85,9	88,1	88,8	88,1	86,8
Tasa de inflación (%)	2,9	1,5	1,0	1,9	2,0
Tasa de paro (% de la población activa)	7,4	7,3	7,1	7,0	6,9
Balanza de transacciones corrientes (miles de millones de USD)	-48,98	-62,27	-58,54	-47,91	-47,53

Balanza de transacciones corrientes (en % del PIB)	-2,8	-3,4	-3,2	-2,7	-2,5
--	------	------	------	------	------

Fuente: IMF-World Economic Outlook Database, 2015.

Principales sectores económicos

El sector de servicios predomina en la economía canadiense, representa dos tercios del PIB y emplea a más de 75% de la población activa. Los sectores más dinámicos son las telecomunicaciones, el turismo, Internet y la aeronáutica (Export Enterprises SA 2015).

El sector agrícola representa 1,5% del PIB de Canadá y emplea a 2,4% de la población. Pero el sistema agrícola y agroalimentario emplea a cerca de dos millones de personas y contribuye a 8% de la riqueza nacional. Canadá es uno de los grandes exportadores de productos agrícolas del mundo, en particular de trigo. Produce el 10% de los cultivos genéticamente modificados del mundo. La pesca es un sector importante. Canadá es uno los principales productores de minerales, principalmente de níquel, zinc y uranio. El país dispone asimismo de grandes reservas de petróleo (tercera reserva mundial) y gas natural (Export Enterprises SA 2015).

Canadá cuenta con seis sectores importantes de la industria primaria: energías renovables, sector forestal, hidrógeno y pilas, minas, metales y minerales, petróleo y gas. El sector manufacturero representa un tercio del PIB (Export Enterprises SA 2015).

Los sectores económicos prósperos de Canadá son los siguientes: telecomunicaciones, informática, productos llamados "equitativos" (café, vestuario, calzado), productos "biológicos", productos farmacéuticos, productos sanitarios naturales, turismo, y ocio (Export Enterprises SA 2015).

Tabla 42. Principales sectores económicos

Repartición de la actividad económica por sector	Agricultura	Industria	Servicios
Empleo por sector (en % del empleo total)	2,4	21,5	76,5
Valor añadido (en % del PIB)	1,5	27,7	70,8

Fuente: Banco Mundial, 2015.

Marco político

La forma de gobierno de Canadá es una monarquía constitucional, democracia parlamentaria y federación. En cuanto al poder ejecutivo, la reina Isabel II es el jefe de Estado. Ella nombra al Gobernador general del país por 5 años. Éste nombra al Primer Ministro y al Consejo de Ministros. El Primer Ministro es el jefe de gobierno y es quien detenta el poder ejecutivo. El líder del partido o de la coalición mayoritaria en la Cámara de los Comunes es automáticamente designado para ser Primer ministro. El Primer Ministro y su Consejo de Ministros se mantienen en el poder mientras tengan el apoyo de la mayoría en la Cámara de los Comunes (Export Enterprises SA 2015).

El poder legislativo en Canadá es de carácter bicameral. El parlamento federal está constituido por el Senado (cámara alta) cuyos miembros son nombrados por el Gobernador general siguiendo los consejos del Primer Ministro y la cámara de los Comunes (cámara baja), cuyos miembros son elegidos por sufragio universal. El Gobernador general convoca elecciones generales cuando el Primer Ministro le aconseja hacerlo. La mayoría de las prácticas legislativas derivan del Parlamento británico (Export Enterprises SA 2015).

Los cuatro principales partidos políticos de Canadá son: el Partido Conservador (CPC), el Partido Liberal (LPC), el Nuevo Partido Democrático (NPD) y el Bloque Quebequense (Export Enterprises SA 2015).

Comercio exterior

Canadá es un país abierto al exterior, donde la cuota del comercio asciende a 61,8% del PIB (media OMC 2011-2013). EE.UU. absorbe cerca de 80% de las exportaciones canadienses. Canadá es sin duda el mayor proveedor extranjero de energía de EE.UU, incluyendo petróleo, gas, uranio y energía eléctrica. Otros socios comerciales importantes son la UE, Japón, China y México. En 2014, Canadá firmó un acuerdo de libre comercio con la UE (Export Enterprises SA 2015).

Bajo el impacto de la recesión mundial, el saldo de la balanza comercial de Canadá pasó a ser negativo, ya que las exportaciones cayeron con más rapidez que las importaciones. El déficit comercial se prolongó en 2013 debido a la dubitativa recuperación estadounidense y las dificultades de la zona euro. Las exportaciones e importaciones progresaron con un ritmo sostenido en 2014. Las exportaciones canadienses se vieron beneficiadas por la depreciación del dólar canadiense, pero el comercio exterior comenzó a sufrir la baja de los precios mundiales de los hidrocarburos. Por ello, Canadá corre el riesgo de presentar un déficit comercial en 2015 (Export Enterprises SA 2015).

Tabla 43. Cifras del comercio exterior

Indicadores del comercio exterior	2009	2010	2011	2012	2013
Importación de bienes (millones de USD)	329.905	402.690	463.410	474.910	474.350
Exportación de bienes (millones de USD)	316.724	387.481	452.131	454.794	458.139
Importación de servicios (millones de USD)	77.579	95.159	104.359	105.151	104.922
Exportación de servicios (millones de USD)	57.476	71.956	78.217	77.531	77.789
Importación de bienes y servicios (crecimiento anual en %)	-12,4	13,6	5,7	3,1	1,1
Exportación de bienes y servicios (crecimiento anual en %)	-13,1	6,9	4,7	1,5	2,2
Importación de bienes y servicios (en % del PIB)	29,9	31,0	32,0	32,0	31,8
Exportación de bienes y servicios (en % del PIB)	28,4	29,1	30,7	30,0	30,1
Balanza comercial (millones de USD)	-6.158	-9.367	403	-11.153	-6.965

Comercio exterior (en % del PIB)	58,4	60,0	62,7	62,1	61,9
----------------------------------	------	------	------	------	------

Fuente: Organización Mundial de Comercio; Banco Mundial, 2015.

Este capítulo ofrece a los usuarios de esta investigación una serie de indicadores clave para ayudarle a seleccionar los países más atractivos para la actividad empresarial, lo cual es importante conocer si se desea emprender un negocio en un país ya sea emergente (EAGLEs) o desarrollado (G7); sin embargo, para establecerse, es necesario conocer también factores clave como leyes, reglamentos o disposiciones que regulan la IED en cada país. Estos puntos constituyen el marco normativo de la investigación y se tratan en el siguiente capítulo.

PARTE IV. MARCO NORMATIVO

Hablar del emprendimiento de oportunidades de negocios dentro de cualquier tipo de economía, ya sea emergente o desarrollada, es hablar de establecer negocios dentro de éstas, lo cual conlleva a hablar inevitablemente de IED.

Como marco normativo de esta investigación, es importante mencionar que existen leyes, reglamentos o disposiciones que regulan la IED en cada país. A continuación se habla de los elementos reguladores de la IED para los países objeto de esta investigación.

CAPÍTULO 6. REGULACIONES Y LEYES DE IED EN LOS PAÍSES DEL GRUPO EAGLES Y EL G7

6.1. BLOQUE EAGLES

China

Los inversionistas extranjeros en China se enfrentan a un sistema jurídico y cuestiones jurídicas que son muy diferentes de las que se encuentran en otros países.

La aprobación de la Ley de Sociedades de la RPC ("Derecho de sociedades") por la ANP en 1993, fue aplaudida tanto en el mundo jurídico y empresarial, como en el jurídico y económico de China. Los objetivos de la Ley de Sociedades son regular y estandarizar la organización y desarrollo de empresas, para proteger los intereses legítimos de los accionistas y los acreedores, y para estimular el desarrollo de una economía de mercado socialista. O como se entiende comúnmente, la Ley de Sociedades tiene la intención de ayudar a moldear el sistema económico de China para orientarlo a un sistema de mercado que desplace el control de las organizaciones empresariales del gobierno hacia los ciudadanos particulares (Yuan 2000).

La Ley de Sociedades es la primera legislación nacional en China, que reconoce expresamente la legalidad de las formas de responsabilidad limitada de las organizaciones empresariales establecidas del todo por ciudadanos chinos, y también la legalidad de la propiedad de tales organizaciones de ciudadanos chinos. Por otra parte, también es la primera legislación nacional en China que reconoce implícitamente la capacidad de los inversionistas extranjeros a participar en una *Joint Stock Company*²⁵ china, y la primera legislación nacional que reconozca su derecho a establecer oficinas de representación en China (Yuan 2000).

Se ofrecen tres tipos de empresas en la Ley de la Empresa: la empresa de propiedad totalmente estatal (Guo Usted Du Zi Gong Si), la Sociedad de Responsabilidad Limitada

²⁵ Sociedad anónima. Sociedad en comandita por acciones. Se trata de una compañía cuyos miembros combinan sus recursos y actúan en una empresa mancomunada sobre la base de esos recursos (Kohler)

(Usted Xian Ren Ze Gong Si) y el Joint Stock Company Limited (Cu Fen Usted Xian Gong Si, también traducido como "sociedad anónima"). Una sociedad de responsabilidad limitada se define en la Ley de Sociedades como una sociedad constituida por al menos dos, pero no más de cincuenta accionistas que sean responsables de las deudas de la empresa, en la medida de sus aportaciones de capital (Yuan 2000).

Brasil

El atractivo de este país para los inversores internacionales se debe a varios factores: un mercado de casi 200 millones de habitantes, una economía en plena expansión, fácil acceso a las materias primas, una economía diversificada y, por tanto, menos vulnerable frente a las crisis internacionales, así como una posición estratégica que facilita el acceso a los otros países sudamericanos. Sin embargo, entre los factores que actúan negativamente en la IED se encuentran la fiscalidad elevada y compleja, los plazos burocráticos y la legislación del trabajo pesada y rígida (Export Enterprises SA 2015).

La libertad de establecer un negocio en Brasil está garantizada. La normativa relativa a la adquisición de participación es el Régimen de Inversiones en Brasil, el cual es un régimen liberal que permite a los inversionistas extranjeros ser mayoritarios en la creación de su empresa. La Agencia de Promoción de Inversiones Extranjeras en el país permite informarse sobre las autorizaciones necesarias para la implantación y es con quien se tiene la obligación de declarar. Todas las entradas de capitales deben ser declaradas al Banco Central, el cual también es el organismo competente para declarar la inversión. Las inversiones extranjeras están restringidas y necesitan una autorización especial en diversos sectores: nuclear, sanitario, propiedad de tierras, pesca, correos, telégrafos, aviación, aeronáutica, medios de comunicación, comunicaciones y transporte terrestre (Export Enterprises SA 2015).

El gobierno impulsa las inversiones extranjeras con exenciones de impuestos o ayudas. Las empresas que exportan más del 80% de su producción en tecnología de información y de comunicación están exentas de ciertos impuestos (COFINS y PIS) sobre sus importaciones. Este régimen ha sido extendido a todas las empresas exportadoras, pero solamente por un

periodo de 3 años. Existen además bastantes ayudas públicas para las PYMES exportadoras (Export Enterprises SA 2015).

Para regular la IED en Brasil, se creó la Ley de Capital Extranjero, Ley N ° 4131 el 03 de septiembre 1962. En ella se regula la aplicación del capital extranjero y las remesas.

De acuerdo con dicha ley, se considera capital extranjero a la propiedad, maquinaria y equipos que entran a Brasil sin desembolso inicial de la moneda extranjera, para la producción de bienes o servicios, así como los recursos financieros o monetarios introducidos en el país, para la inversión en actividades económicas, siempre que en ambos casos pertenezcan a personas físicas o jurídicas residentes, domiciliadas o con sede en el extranjero (Ley de Capital Extranjero, 1962).

Rusia

Entre los puntos fuertes de Rusia como destino de IED es que cuenta con importantes recursos naturales, un potencial de inversión todavía poco explotado y mano de obra cualificada, lo cual resulta interesante para los inversionistas. Sin embargo, factores como el clima de inversión inestable, normas contables y legislaciones complicadas y en ocasiones contradictorias, violación de la propiedad intelectual y muchos sectores considerados estratégicos cerrados a la inversión extranjera, pueden desalentar a los inversionistas (Export Enterprises SA 2015).

La ayuda a la inversión en Rusia y su puesta en marcha están apenas dando sus primeros pasos, a pesar de las numerosas declaraciones de intenciones. El gobierno prefiere mejorar el clima de inversión general mediante reducciones de impuestos y reformas económicas. En muchos sectores, particularmente los relacionados con las materias primas, la industria pesada y la industria aeroespacial, la propiedad mayoritaria extranjera está sujeta a autorización (Export Enterprises SA 2015).

La libertad de establecerse en Rusia es generalmente garantizada. Las inversiones en algunos ámbitos susceptibles de afectar a la seguridad nacional pueden verse limitadas. La adquisición de la mayoría de las participaciones de una empresa local está autorizada en

Rusia y no existe obligación de declarar, excepto para los bancos (Export Enterprises SA 2015).

Las garantías básicas de los inversores extranjeros en la Federación de Rusia son determinadas por la Ley Federal sobre Inversiones Extranjeras en la Federación de Rusia del 09.07.99 N° 160-FZ (en la redacción de 2011).

El círculo de extranjeros que pueden ser inversionistas es bastante amplio e incluye no solo organizaciones extranjeras y personas físicas extranjeras, sino también organizaciones internacionales y Estados foráneos (Ley Federal sobre Inversiones Extranjeras, 2011).

De acuerdo con dicha ley, las inversiones extranjeras son la inversión de un capital extranjero en un centro de actividad empresarial en el territorio de la Federación de Rusia, en forma de objetos de derechos civiles, que pertenecen a un inversionista extranjero, si tales centros de derechos civiles no han sido retirados de la circulación, o no han sido limitados en su ejercicio en la Federación de Rusia, de conformidad con las leyes federales, incluidos fondos, títulos de valor (en divisa extranjera y en divisa de Rusia), de otro bien, de derechos patrimoniales, que tienen una evaluación pecuniaria de derechos exclusivos sobre los resultados de la propiedad intelectual, así como de los servicios y de la información (Ley Federal sobre Inversiones Extranjeras, 2011).

La ley sobre inversiones extranjeras determina, además, que se consideran inversiones directas la compra de no menos del 10% de la cuota, del aporte en el capital estatutario (anónimo) de la organización comercial, creada o nuevamente en creación en el territorio de la Federación de Rusia en forma de una asociación económica sociedad (Portal Internacional de Moscú, 2015).

El 15 de octubre de 2014, el presidente Vladímir Putin, promulgó una ley que limita la participación extranjera en los activos de los medios rusos, la cual entró en vigor el 01 de enero de 2015. Según la nueva iniciativa, aprobada el 26 de septiembre por la Duma (cámara de diputados) y sólo cuatro días después, por el Consejo de la Federación (cámara alta) del Parlamento, la cuota del capital extranjero en los medios no podrá superar el 20% (Portal Internacional de Moscú, 2015).

La medida restrictiva fue propuesta por un grupo de diputados del ultranacionalista Partido Liberal Democrático de Rusia, Rusia Justa y el Partido Comunista. Anteriormente, la participación extranjera estaba limitada al 50% y no afectaba a los medios escritos (Portal Internacional de Moscú, 2015).

India

La inversión extranjera se introdujo en la India en 1991 bajo la *Foreign Exchange Management Act* (FEMA), impulsada por el entonces Ministro de Finanzas, Manmohan Singh. India impone un límite de participación en el capital de los inversionistas extranjeros en diversos sectores, la IED actual en ciertos sectores se limita a un máximo del 49% (SIA 2004).

La Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (CNUCYD) prevé a la India como el segundo destino más importante de IED (después de China) para las empresas transnacionales. Según los datos, los sectores que atraen mayores entradas son los servicios, telecomunicaciones, las actividades de construcción, software y hardware. Mauricio, Singapur, EE.UU y Reino Unido fueron una de las principales fuentes de IED (SIA 2004).

La FEMA es una ley del Parlamento de la India creada para consolidar y modificar la legislación relativa a las divisas, con el objetivo de facilitar el comercio y los pagos externos y para promover el desarrollo ordenado y el mantenimiento del mercado de divisas en la India. Se aprobó en la sesión de invierno del Parlamento en 1999, en sustitución de la Ley de Regulación de Divisas (FERA). Se extiende a la totalidad de la India, en sustitución de FERA, que se había vuelto incompatible con las políticas a favor de la liberalización del Gobierno de la India. Permitió un nuevo régimen de gestión de divisas coherentes con el nuevo marco de la OMC. A diferencia de otras leyes, donde todo está permitido a menos que esté específicamente prohibido, bajo esta ley todo estaba prohibido a menos que esté específicamente permitido (The Foreign Exchange Management Act 1999).

México

En México, la inversión extranjera está regulada por la Ley de Inversión Extranjera (LIE), la cual fue publicada en el DOF el 27 de diciembre de 1993, entrando en vigor el día siguiente. Cuenta con ocho títulos, 39 artículos y 11 transitorios. Para precisar las disposiciones de la Ley, existe el Reglamento de la Ley de Inversión Extranjera (RLIE) y del Registro Nacional de Inversiones Extranjeras (RNIE), el cual fue publicado en el Diario Oficial de la Federación (DOF) el 8 de septiembre de 1998, consta de 8 títulos, 49 artículos y 6 transitorios. La LIE es de orden público, es decir, que sus disposiciones son irrenunciables y de observancia general en toda la República (ProMéxico 2014).

La inversión extranjera es un factor que tiene efectos diversos que contribuyen al desarrollo del país, puesto que permite la estabilidad de variables macroeconómicas, la modernización de empresas nacionales y extranjeras, así como la generación de empleos y por ende, el fortalecimiento del mercado interno. México cuenta con la LIE que regula a ésta, estableciendo los derechos y obligaciones de los inversionistas extranjeros, por otra parte, esta ley también establece los límites de participación de la inversión extranjera. De tal forma que tiene como objetivo determinar las reglas para canalizar la inversión extranjera hacia el país y propiciar que funcione como una palanca de financiamiento para contribuir al desarrollo nacional (ProMéxico 2014).

En la LIE, se entiende que la IED, es aquella que en términos generales significa una ampliación del capital industrial o comercial con el fin de internacionalizarse; los resultados que de ésta se deriven dependerán del tipo de inversión y la motivación para realizar ésta en México, por lo que se buscan inversiones que permitan avanzar hacia condiciones de crecimiento sostenido a largo plazo. Para esto, las políticas públicas que se apoyan en la LIE de México son un punto clave para otorgar incentivos a la inversión extranjera (ProMéxico 2014).

En la LIE se menciona el porcentaje de inversión extranjera en el capital social de sociedades mexicanas, las características que debe cumplir la empresa extranjera, así como las sanciones en caso de que la inversión extranjera viole la ley. Esta ley, también establece la participación de la Secretaría de Relaciones Exteriores (SRE), así como las atribuciones

de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público (SHCP) y de la Comisión Nacional Bancaria de Valores (CNBV).

Por otra parte, la LIE también establece las áreas restringidas para la inversión extranjera y aquellas que son exclusivas de la inversión estatal, en los primeros se encuentran el transporte y las telecomunicaciones y en los últimos se encuentran la inversión en hidrocarburos, la inversión en energía nuclear y emisión de billetes (ProMéxico 2014).

La LIE trata también las inversiones en valores, conocida como IED, de portafolio o de cartera, ésta se lleva a cabo a través del mercado de valores o de deuda.

Por medio de la inversión indirecta, se realiza la compra de valores, de esta manera, los extranjeros también realizan inversión en México, mediante la compra de valores en las diferentes modalidades que emiten las empresas o el gobierno, éste último lo hace a través del Banco de México (Banxico). Dichos valores se comercializan en las diferentes casas de bolsa y le otorgan al extranjero una utilidad o ganancia, las cuales dependen de diversos factores como el valor adquirido, el plazo y la tasa de interés establecida, así como las utilidades que reciba la empresa. La inversión extranjera indirecta, aporta recursos que permiten, tanto a las empresas como a los gobiernos, financiar proyectos productivos y de desarrollo, que generan empleos y riqueza (ProMéxico 2014).

Es importante mencionar que la compraventa en el mercado de valores se realiza con diferentes divisas, entre las que se incluye el euro, el dólar y el peso mexicano. Los inversionistas extranjeros llevan a cabo un análisis del país para decidir en qué país invertir, en dicho análisis, la estabilidad social, política y económica del país son elementos que tienen un importante incidencia en la decisión de invertir no importa si la inversión es directa o indirecta (ProMéxico 2014).

En conclusión, la LIE, es parte del marco legal que, por un lado le otorga la seguridad jurídica necesaria a la inversión extranjera y por el otro, establece los límites y restricciones para ésta (ProMéxico 2014).

Indonesia

Al ser un país de casi 230 millones de habitantes, lo que representa un mercado enorme, resulta ser atractivo para las inversiones, además de que cuenta con abundantes recursos naturales (madera, pescado, petróleo, gas natural, metales) y enorme biodiversidad y la demanda interna está creciendo debido al desarrollo de la clase media (Export Enterprises SA 2015).

El principal obstáculo a la inversión radica en el alto costo de las deducciones ilegales, que pueden ser hasta un 60%. Para los procedimientos de creación de una empresa, el número de trámites para llevar a cabo, los plazos para la puesta en marcha, las normas de registro y el umbral del capital inicial, Indonesia es menos eficiente que otros países asiáticos. La imprevisibilidad legal es a menudo denunciada y la justicia es ineficaz y corrupta (Export Enterprises SA 2015).

Las medidas del gobierno para motivar o restringir la IED son incentivos a la inversión accesibles para todos los inversionistas, nacionales y extranjeros. Más concretamente, se trata de las reducciones de los aranceles sobre las importaciones y los bienes de equipo para los inversionistas (Export Enterprises SA 2015).

La inversión en Indonesia se regula a través de la Ley de Inversiones 25/2007. Las principales innovaciones de la ley consisten en una mayor equiparación de las inversiones nacionales y extranjeras y en la mejora de seguridad jurídica y económica independientemente de su origen. A través del organismo principal para inversiones extranjeras, el BKPM, se trata de reducir los inconvenientes en la obtención de licencias ligado a la situación de descentralización administrativa para así simplificar los procesos para el establecimiento de una empresa con capital extranjero. Se contempla el derecho del inversionista a transferir y repatriar divisas en concepto de capital, dividendos, intereses, amortización de préstamos, compra de bienes y equipos, servicios, etc. No obstante, en caso de incumplimiento de la responsabilidad del inversionista, el Ministerio de Finanzas puede requerir al banco o a otra institución que se interrumpan las transferencias o repatriaciones de capital, pudiéndose declarar en sentencia la suspensión de movimientos de capital hasta el cumplimiento de las responsabilidades (Icex, 2015).

Por su parte, la Regulación Presidencial 36/2010 revisa las restricciones a la inversión extranjera, en la que se incluyen una serie de sectores cerrados a la inversión, o bien abiertos parcialmente. En materia regional, la legislación sigue distando de ser plenamente satisfactoria. Por otro lado, el gobierno indonesio trabaja en medidas complementarias en materia fiscal, como mayor transparencia en legislación laboral, mejora del entorno socioeconómico con el aumento del gasto en educación e infraestructuras que puedan mejorar el marco para las inversiones en el país. Las iniciativas se enfocan en lograr una mejora del sistema legal, la administración, lucha contra la corrupción, reducción de costes burocráticos... pero aún es necesario un mayor avance para crear un clima más favorable a las inversiones (Icex, 2015).

En cuanto a los incentivos fiscales, el gobierno garantiza una serie de incentivos a inversores que cumplan al menos uno de los requisitos siguientes en su inversión: sea de prioridad alta, implique un desarrollo en infraestructura, conlleve transferencia de tecnología, investigación y desarrollo, se lleve a cabo en una zona remota o en desarrollo, conlleve la conservación del medio ambiente, esté asociada con micro empresas, empresas pequeñas, medianas o cooperativas, o sea una inversión ligada a la utilización de bienes de capital o equipamiento nacional (Icex, 2015).

Turquía

Los puntos fuertes de Turquía como destino de inversión son que tiene una posición geográfica estratégica, zonas industriales desarrolladas, una clase media consumidora que se desarrolla rápidamente, mano de obra de bajo costo, flexibilidad del derecho laboral, aumento de la productividad en los últimos años y un marco jurídico cercano a las normas europeas y propicio para la inversión, sin embargo, es también un país que tiene burocracia excesiva, un sistema jurídico lento, tasas elevadas, gobiernos locales a veces imprevisibles y cambios frecuentes en el entorno legal y de regulación (Export Enterprises SA 2015).

Como una de las medidas establecidas por el gobierno, desde 2003 los inversores ya no están sujetos a obligaciones mínimas de participación. El gobierno fomenta las inversiones en forma de Construir, Operar, Transferir (C.O.T. Ley nº 4283 del 16 de julio de 1997).

También favorece las inversiones en el sector de la alta tecnología, el textil, los servicios (sanidad, educación, transporte), las telecomunicaciones, la construcción naval, la electrónica y la biotecnología. Los proyectos orientados hacia la exportación también reciben un trato preferente (Export Enterprises SA 2015).

El decreto n° 24.810 del 9 de julio de 2002 define las ayudas públicas a la inversión. El parlamento aprobó la Ley sobre las Obligaciones y definió un nuevo Código Comercial a inicios de enero de 2011 (en vigor en julio de 2012). Estas reformas estructurales mayores debían permitir crear un contexto de inversión y de negocios más transparente, igualitario, justo y moderno. A inicios de enero de 2012, una nueva ley fue elaborada, para que las empresas internacionales puedan comprar más fácilmente bienes inmobiliarios en Turquía (Export Enterprises SA 2015).

Para establecerse en Turquía existe libertad garantizada y los inversionistas extranjeros únicamente tienen la obligación de informar a la Dirección General de Inversiones Extranjeras (DGIE) a través de la Subsecretaría de Estado del Tesoro. El organismo competente para declarar la inversión es el Tesoro turco (Export Enterprises SA 2015).

La legislación de las inversiones en Turquía es sencilla y cumple con las normas internacionales, al tiempo que ofrece un trato igualitario para todos los inversores. El núcleo de la legislación de las inversiones se basa en la Ley de Fomento de las Inversiones y el Empleo no. 5084, la Ley de Inversiones Extranjeras Directas número 4875, el Reglamento sobre la aplicación de la Ley de Inversión Extranjera Directa, diversos tratados multilaterales y bilaterales y varias leyes sobre el fomento de las inversiones sectoriales y sus subnormativas relacionadas (La República de Turquía del Primer Ministro, Agencia de apoyo y promoción a la inversión, 2015).

El objetivo de la Ley de Inversión Extranjera Directa (LIED) número 4875 es fomentar la IED en el país, proteger los derechos de los inversores, alinear a los inversores y las inversiones con la normativa internacional, establecer un sistema basado en notificaciones en lugar de uno basado en aprobaciones para las IED e incrementar el volumen de IED por medio de políticas y procedimientos simplificados (La República de Turquía del Primer Ministro, Agencia de apoyo y promoción a la inversión, 2015).

La LIED proporciona una definición de inversionista extranjero y de IED. Además, explica los importantes principios de IED, como la libertad de inversión, el trato nacional, la expropiación y la nacionalización, la libertad de las transferencias, la adquisición de bienes inmuebles, el arbitraje nacional e internacional y los métodos alternativos para la solución de conflictos, la valoración del capital no monetario, la contratación de personal extranjero y las oficinas de enlace (La República de Turquía del Primer Ministro, Agencia de apoyo y promoción a la inversión, 2015).

6.2. BLOQUE G7

Estados Unidos

Como la mayoría de los países, EE.UU. cuenta también con una ley que regula la entrada de IED para proteger tanto sus sectores productivos, como la seguridad nacional. Esta ley es la llamada *Foreign Investment and National Security Act* de 2007 (FINSA).

Mientras que desde el gobierno la ley se justificó con base en los nuevos enfoques de política adoptados después de los atentados a las torres gemelas el 11 de septiembre del 2001, para algunos analistas (Larson y Marchick, 2006) esta ley fue adoptada como reacción a las críticas de la opinión pública a dos proyectos de inversiones extranjeras: la adquisición de una serie de puertos (PyO Steam Navigation Company) por parte de la compañía Dubai Ports World, y la propuesta de una compañía china de adquirir la Union Oil Company of California.

Cualesquiera que sean las razones para justificar las medidas, mientras que desde la perspectiva tradicional de los países en desarrollo la inversión extranjera se ve como una forma moderna de colonización, en los países desarrollados existen temores asociados a la seguridad y la soberanía que parecen ser los factores que mueven a la opinión pública en contra de ésta. A pesar de que la teoría económica reconoce que la inversión extranjera es positiva para la economía del país receptor, no ocurre lo mismo con la opinión pública, lo cual tiene efectos importantes para la formulación de las políticas públicas y su implementación (Anzola 2011).

La Cámara de Representantes de EE.UU. aprobó la ley el 28 de febrero de 2007 por una votación de 423 a 0. El Senado de EE.UU. aprobó su versión del proyecto de ley el 29 de junio de 2007 por unanimidad. El 11 de julio de 2007, la Cámara de Representantes aprobó la versión del Senado, por el voto de 370 a 45. El proyecto de ley establece un marco para la revisión de las adquisiciones extranjeras de activos estadounidenses por parte del Comité de Inversiones Extranjeras en EE.UU. (CFIUS).

La Ley aborda muchos de los temas que han sido foco de preocupación. Establece transacciones específicas y crea reglas y requisitos generales dictados por el Congreso. Más en general, el proyecto de ley establece normas más estrictas para la revisión y formal investigación de transacciones, especialmente las que involucran a gobiernos extranjeros o activos de infraestructura crítica (Foreign Investment and National Security Act 2007).

El objetivo de esta ley es garantizar la seguridad nacional y al mismo tiempo promover la inversión extranjera y la creación y mantenimiento de puestos de trabajo, reformar el proceso por el cual este tipo de inversiones se examinan para cualquier efecto que pueden tener en la seguridad nacional, establecer el Comité de Inversiones Extranjeras en EE.UU., entre otros fines (Foreign Investment and National Security Act 2007).

Japón

Las entradas de IED en el Japón son considerablemente inferiores a las salidas y relativamente bajas en comparación con las de otras grandes economías de la OCDE. Debido a esto, Japón ha adoptado medidas encaminadas a que el país sea un destino atractivo para las inversiones de las empresas extranjeras; en marzo de 2006 se fijó el nuevo objetivo de duplicar la proporción de la IED en el PIB para 2010 (World Trade Organization 2009).

Se estima que la IED reporta beneficios a Japón, mediante la creación de nuevos recursos de gestión, tales como personal, capital y redes de ventas y la introducción de nuevas tecnologías; la creación de oportunidades de empleo; y el aumento de los beneficios para los consumidores al ofrecérseles una gama más amplia de bienes y servicios de mejor

calidad como consecuencia de la intensificación de la competencia causada por la IED (World Trade Organization 2009).

Las entradas y salidas de IED en Japón se rigen principalmente por la Ley de Cambios y Comercio Exterior (1949), junto con las órdenes ministeriales y del Consejo de Ministros pertinentes. En general, las entradas de inversión extranjera directa requieren la notificación ex post facto al Ministro de Hacienda y al Ministro encargado de la rama de producción de que se trate dentro de un plazo de 15 días a partir de la fecha en que se haya realizado la inversión extranjera en Japón. En principio, las inversiones extranjeras directas en ramas de producción reconocidas en el Código de Liberalización de los Movimientos de Capital de la OCDE -como la agricultura, la silvicultura y la pesca, el petróleo bruto, el cuero y los productos de cuero, y el transporte aéreo y marítimo- deben notificarse previamente. También se requiere la notificación previa de las inversiones en algunos otros sectores por motivos de "orden público, seguridad pública y seguridad nacional". Además de los requisitos en materia de notificación, en varias otras leyes se estipulan restricciones específicas de la IED en determinados sectores: por ejemplo, servicios inmobiliarios, pesca, servicios financieros, telecomunicaciones y transporte (Foreign Exchange and Foreign Trade Act 1949).

El propósito de esta Ley de Cambios y Comercio Exterior es, sobre la base de la libertad de las divisas, el comercio exterior y otras transacciones con el exterior, permitir la adecuada expansión de operaciones en el exterior y el mantenimiento de la paz y la seguridad en Japón y en la comunidad internacional a través del control mínimo necesario o la coordinación de las operaciones extranjeras, y garantizar así el equilibrio de la balanza internacional de comercio y la estabilidad de la moneda, así como para contribuir al desarrollo sano de la economía japonesa (Foreign Exchange and Foreign Trade Act 1949).

Alemania

En principio, las actividades de negocios en Alemania están exentas de regulaciones que restringen los negocios del día a día. La legislación alemana en general no hace ninguna

distinción entre alemanes y extranjeros en materia de inversiones o la creación de empresas (Germany Trade and Invest 2014).

La propiedad intelectual está bien protegida por leyes de patentes que extienden a los empresarios extranjeros las mismas condiciones que los alemanes. Cuando sea necesario, los derechos de los inversionistas pueden ser impuestos por el sistema judicial eficiente de Alemania (Germany Trade and Invest 2014).

Existen leyes fiables que permiten a las empresas planificar sus inversiones con eficacia y las licencias otorgadas por las autoridades proporcionan una base segura para romper el suelo en un proyecto de construcción o explotación de una planta (Germany Trade and Invest 2014).

Alemania tiene una actitud abierta y acogedora hacia la IED, el marco legal de ésta en Alemania, favorece el principio de la libertad de comercio exterior y operaciones de pago según lo establecido en la Ley de Comercio y Pagos Exteriores (Außenwirtschaftsgesetz).

La Ley de Comercio y Pagos Exteriores permite la imposición de restricciones a la IED entrante y saliente por razones de política exterior, cambio de divisas, o la seguridad nacional. Sin embargo, en la práctica, rara vez se imponen tales restricciones. No existe una autoridad amplia para revisar la IED (Germany Trade and Invest 2014).

De acuerdo a la Ley de Comercio y Pagos Exteriores, el comercio de bienes, servicios, capital, pagos y otros tipos de comercio con territorios extranjeros, así como el intercambio de divisas y el oro entre los residentes (el comercio exterior y los pagos) son, en principio, no restringidos. Está sujeto a las restricciones contenidas en la presente Ley o prescritas por las ordenanzas emitidas sobre la base de esta Ley (Foreign Trade and Payments Act 2006).

Francia

En Francia el ambiente de negocios es favorable a las inversiones y el contexto legal es relativamente estable y transparente. Entre los puntos negativos del mercado francés se encuentra un nivel impositivo de los más altos del mundo, un elevado costo de la mano de

obra y una escasa competencia en ciertos sectores que puede limitar las economías de escala. La investigación sufre las consecuencias de una colaboración insuficiente entre el sector público y privado. Recientemente, el bajo crecimiento económico, lo imprevisible de las políticas económicas y presupuestarias, y la cada vez mayor complejidad de los regímenes fiscales y laborales constituyen frenos posibles a la inversión, pero como medidas establecidas por el gobierno, las empresas extranjeras perciben las mismas ayudas que las empresas francesas (ayudas para la inversión productiva, para formación de personal, para creación de empleo, etc.) y se han reducido los trámites administrativos para la implantación de empresas extranjeras (Export Enterprises SA 2015).

En Francia existe libertad de establecerse, sin embargo, el régimen de inversiones formal sigue siendo uno de los menos restrictivos del mundo. En la normativa relativa a la adquisición de participación, en caso de que más del 5% del capital o de los derechos de voto de una empresa cotizante en bolsa puedan cambiar de manos, es obligatorio informar a la Autoridad de los Mercados Financieros y a la sociedad emisora y existe la obligación de declarar por cualquier participación superior al 10% del capital o de los derechos de voto de una empresa francesa, con fines estadísticos a las instituciones de crédito (Export Enterprises SA 2015).

Para cualquier creación o toma de participaciones superior a un tercio del capital o de los derechos de voto, en caso de que la inversión sobrepase 1,5 millones de euros, la declaración administrativa se realiza ante el Ministerio de Hacienda (Dirección General del Tesoro y Política Económica) (en francés). El organismo competente para declarar la inversión es la Dirección del Tesoro y Política Económica del Ministerio de Economía (Export Enterprises SA 2015).

La normativa francesa relativa a inversiones extranjeras figura en el Código Monetario y Financiero. La misma establece un principio según el cual las relaciones financieras entre Francia y el extranjero son libres, respetándose los compromisos internacionales suscritos por Francia. No obstante, el gobierno francés puede someter a declaración, autorización previa o control las inversiones extranjeras en Francia, con la finalidad de asegurar la defensa de los intereses nacionales (Icex, 2015).

Reino Unido

Una de las principales ventajas del Reino Unido es su entorno favorable para los inversionistas extranjeros gracias a la baja fiscalidad. Londres es líder mundial de los centros de servicios financieros teniendo en cuenta un determinado número de indicadores clave de rendimiento, y fue elegida una vez mejor ciudad europea para los negocios por el European Cities Monitor, que estudia el atractivo de las ciudades. Los puntos débiles del país son una gran influencia del sector financiero en el PIB, infraestructuras de mala calidad y un alto nivel de competitividad por parte de las empresas extranjeras en el sector industrial. Como medidas establecidas por el gobierno, una vez que se han establecido en el país, las empresas extranjeras reciben exactamente el mismo trato que las empresas británicas. Dentro de la UE, el gobierno británico es un ardiente defensor de los derechos de todas las empresas inscritas en el registro de sociedades británicas, sea cual sea su nacionalidad o la de su propietario (Export Enterprises SA 2015).

Con pocas excepciones, el Reino Unido no discrimina entre nacionales y extranjeros en la formación y el funcionamiento de empresas privadas. Fue el quinto destino mundial de inversión extranjera directa en 2010 (UNCTAD). Las empresas extranjeras que han establecido filiales británicas no suelen encontrarse requisitos especiales de nacionalidad con respecto a los directivos o a los accionistas, aunque al menos un directivo de cualquier compañía registrada en Reino Unido debe ser residente habitual en Reino Unido. En cuanto a la normativa relativa a la adquisición de participación, en el Reino Unido es legal una participación mayoritaria en el capital de una sociedad local y el organismo competente para declarar la inversión es el Registro Mercantil (Export Enterprises SA 2015).

En el Reino Unido no existe legislación que restrinja la inversión por parte de empresas o individuos extranjeros. Tampoco existen requisitos especiales por los que los accionistas, directores o apoderados de una empresa británica tengan que ser de nacionalidad británica (Icex, 2015).

El gobierno británico tiene poderes para imponer limitaciones en el caso de adquisiciones de compañías consideradas de carácter estratégico para la economía nacional. Por ejemplo, si considerase que la adquisición extranjera de tales compañías pudiera perjudicar

seriamente al nivel de desempleo, a las exportaciones o al progreso tecnológico del país. No obstante, esta legislación no se utiliza en la práctica. Sin embargo, aquellas empresas inversoras que no proceden de la UE, pueden encontrar más trabas burocráticas, como por ejemplo para el traslado de trabajadores (Icex, 2015).

Italia

Para fomentar la inversión, Italia cuenta con una mano de obra cualificada (conocimientos técnicos y calidad de la producción) y los empresarios son creativos e innovadores. Los puntos débiles para la atracción de inversión son el costo de los trámites, la lentitud administrativa, la burocracia y los escándalos financieros. Las infraestructuras son escasas en algunas regiones, sobre todo en el sur del país (Export Enterprises SA 2015).

Las medidas establecidas por el gobierno de Italia favorecen el desarrollo de sus regiones más atrasadas, facilitan la actividad de las Pymes y fomentan la creación de empleo. El sector de la defensa y aquellos que pudieran comprometer la seguridad pública no se encuentran abiertos a inversiones extranjeras. El Instituto Italiano de Comercio Exterior realiza una lista y publica una guía acerca de las ayudas disponibles para la implantación en Italia (Export Enterprises SA 2015).

Como país miembro de la UE, Italia aplica el principio de libertad de establecimiento y de no discriminación. De esta manera, los inversionistas extranjeros pueden ejercer todo tipo de actividades en las mismas condiciones que un inversionista local.

La adquisición de una participación mayoritaria del capital de una empresa local está autorizada en Italia, excepto en algunos sectores (explotación petrolera). Existe obligación de declarar ante la Agencia de Promoción de Inversiones extranjeras en el país, que permite informarse sobre los permisos necesarios para la implantación (Export Enterprises SA 2015).

Los inversores extranjeros están sometidos a medidas particulares (autorización previa otorgada por el ministerio competente y restricciones en cuanto al importe autorizado de adquisiciones de capital) solamente en algunos sectores, como prensa y

telecomunicaciones, compañías aéreas y marítimas, electricidad y gas y explotación petrolera (Export Enterprises SA 2015).

La IED en Italia está regulada en el Decreto Legislativo del 30 de abril de 1997, no. 125. Las inversiones extranjeras en Italia no tienen prácticamente restricciones. La única limitación formal para la libertad de las relaciones con el extranjero prevé el seguimiento con fines fiscales para las transferencias con el extranjero cuyo contravalor sea superior a 10.329,14 euros, representados con títulos al portador (Icex, 2015).

Sin embargo, existen algunas excepciones: el gobierno italiano tiene autoridad para interponerse en operaciones de fusiones en las que intervengan empresas extranjeras por motivos de interés nacional o en el caso de que el gobierno del país extranjero en cuestión aplique medidas discriminatorias con respecto a las empresas italianas. Además, existen restricciones particulares en lo referente a las industrias ligadas a los sistemas de defensa militar (Icex, 2015).

La ley italiana de defensa de la competencia (aplicable a los inversores italianos y extranjeros), otorga al gobierno el derecho de verificar fusiones y adquisiciones que superen un cierto valor económico, siempre que las mismas no superen los umbrales establecidos en el Reglamento Comunitario 139/2004, en cuyo caso, la competencia exclusiva corresponde a la Comisión Europea (Icex, 2015).

Canadá

Los principales atractivos de Canadá son la mano de obra cualificada y el fácil acceso a las materias primas. Es una de las economías más dinámicas del mundo, dispone de un mercado de más de 30 millones de consumidores y disfruta además de infraestructuras sofisticadas y de una red de transporte muy moderna. Los puntos débiles de Canadá son su excesiva dependencia de EE.UU y un sistema financiero maltrecho. Como medidas establecidas por el gobierno, Canadá aplica niveles impositivos poco altos a las empresas. Actualmente, es el país del G7 que impone cotizaciones sociales más bajas. Las empresas

que tengan su sede en Canadá se benefician de ventajas fiscales, superiores a las propuestas en EE.UU (Export Enterprises SA 2015).

En Canadá existe libertad de establecerse con la condición de que la empresa acate las directivas exigidas por el gobierno canadiense. Las empresas extranjeras están sometidas a la Ley sobre la inversión en Canadá. En cuanto a la normativa relativa a la adquisición de participación, es posible con la condición de respetar el procedimiento de estudio exhaustivo del proyecto (Export Enterprises SA 2015).

Una sociedad extranjera puede establecerse en Canadá creando una persona moral distinta o una filial amparándose en una ley federal canadiense o en una ley provincial que regule las sociedades. Una filial es tratada igual que una sucursal. Debe ser titular de un permiso comercial registrado cerca de la provincia donde ejerza su actividad. El organismo competente para declarar la inversión es Inversiones Canadá (Export Enterprises SA 2015).

Las inversiones están protegidas por una legislación específica según los sectores. Las inversiones en el sector financiero son administradas por el Departamento de Finanzas. Las inversiones en actividades relacionadas con la herencia cultural canadiense o la identidad nacional son administradas por el Departamento del Patrimonio. Las principales restricciones a la inversión extranjera se aplican a las "industrias culturales", el sector financiero, la aviación, el sector minero, las telecomunicaciones, la pesca. Las restricciones a las inversiones extranjeras varían según las provincias, pero se limitan a la compra de propiedades y los servicios financieros (Export Enterprises SA 2015).

De 1985 data la existencia de la Ley de Inversión en Canadá (Investment Canada Act). El contenido es simple: no se necesita ningún tipo de autorización federal, sólo notificación al Gobierno central para el establecimiento de nuevos negocios o la adquisición de firmas existentes cuando los activos no superan los 5 millones de dólares para inversiones directas y 50 para las indirectas. Puede haber alguna excepción si el Ministro de Industria recomienda que por interés público la inversión debe ser examinada por el Consejo de Ministros y el permiso debe ser objeto de autorización federal (Icex, 2015).

El organismo encargado de la gestión de las inversiones extranjeras al amparo de la Ley de Inversión en Canadá es la agencia gubernamental denominada *Investment Canada*. Fue,

como la ley, creada en 1985 y está encuadrada dentro del Ministerio de Industria, Ciencia y Tecnología de Canadá aunque el anterior gobierno conservador separó la Dirección de Promoción de Inversiones y la incluyó en el Ministerio de Comercio Internacional (Icex, 2015).

Sus finalidades son la promoción de las inversiones en Canadá, investigación sobre inversiones, estudios de las posibles inversiones extranjeras en beneficio del país y sus ciudadanos. Para ello tiene en cuenta el efecto sobre el empleo, sobre la exportación, los servicios, grado e importancia de la participación en la industria afectada, efectos sobre la productividad, eficiencia industrial, desarrollo tecnológico, innovación del producto etc. (Icex, 2015).

Los gobiernos canadienses, tanto el federal como los provinciales, favorecen la inversión. Las medidas de estímulo de las inversiones locales son casi totalmente aplicables a la inversión extranjera. Los incentivos son muy variados, desde subvenciones a fondo perdido, hasta asistencia y asesoramiento técnico, pasando por participación en el capital social. Su generosidad tiene en cuenta el grado de desarrollo industrial y/o comercial de la zona, así como el índice de desempleo (Icex, 2015).

Este capítulo ofrece información útil para la determinación de reglas para canalizar la inversión extranjera hacia un determinado país y propiciar que ésta contribuya al desarrollo nacional, estableciendo derechos y obligaciones de los inversionistas extranjeros, así como los límites de participación de la inversión extranjera.

A continuación se presenta en la parte V y capítulo 7, la metodología de la investigación y el diseño de investigación de un modelo de regresión con el método de mínimos cuadrados ordinarios (MCO).

PARTE V. METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN

Los avances en la ciencia por lo general comienzan con un solo estudio que indica regularidades empíricas en un tiempo y lugar específico. Esto es seguido generalmente por estudios adicionales que pueden, si todo va bien, confirmar los mismos patrones en otros contextos y en otros momentos. La confianza en la generalidad de un patrón crece con el aumento de la diversidad de configuraciones y tiempos en los que se observa el patrón (Reynolds, Storey y Westhead 1994).

El método elegido para la presente investigación es el método científico, ya que se planea hacer observación sistemática, medición, experimentación, formulación, análisis y modificación de las hipótesis. De manera complementaria se utilizará el método hipotético-deductivo, debido a que se considera que existe una realidad por describir y explicar por medio de los pasos que dicho método propone: observación del fenómeno a estudiar, creación de una hipótesis para explicar dicho fenómeno, deducción de consecuencias o proposiciones más elementales que la propia hipótesis, y verificación o comprobación de la verdad de los enunciados deducidos comparándolos con la experiencia.

CAPÍTULO 7. DISEÑO DE INVESTIGACIÓN Y APLICACIÓN DE UN MODELO DE REGRESIÓN CON EL MÉTODO DE MÍNIMOS CUADRADOS ORDINARIOS (MCO) PARA DATOS PANEL

7.1. Introducción

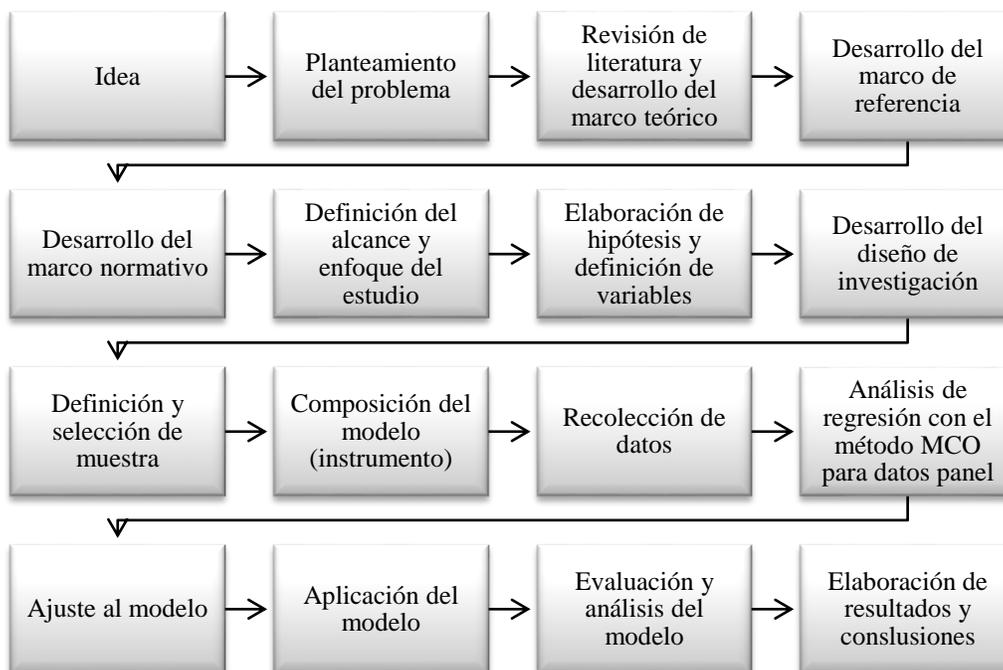
En esta investigación se utilizará el análisis de regresión con el método de MCO para datos panel, ya que se considera la herramienta adecuada para someter a contraste las hipótesis de esta investigación, de acuerdo a la información disponible. Este método presenta propiedades estadísticas que lo han convertido en uno de los más eficaces y populares del análisis de regresión (Gujarati, 2010).

El análisis de regresión con MCO, con entrada de todas las variables independientes facilita la más fundamental de las comparaciones: determinar qué variables hicieron una contribución significativa a la explicación de la variación en el número de empresas registradas, que es el indicador de la variable dependiente, a través de los países de la muestra, mediante el uso de datos estandarizados (Reynolds, Storey y Westhead 1994).

Por otro lado, las estimaciones con datos panel son un método analítico eficiente para trabajar con datos econométricos, que permite incluir observaciones de corte transversal (como países, empresas, individuos) y periodos de tiempo (años, meses, días). El conjunto combinado de datos panel consiste en una serie de tiempo para cada miembro del corte transversal en el conjunto de datos. El número de observaciones disponibles aumenta según la inclusión de periodos de tiempo (Asteriou y Hall 2011).

La recolección de datos sobre creación de nuevas empresas sirve para la investigación sobre la variación en los niveles de emprendimiento de oportunidades de negocios. Los datos se pueden utilizar como punto de referencia en los cambios en la composición del sector privado y para avanzar en el estudio del impacto de los cambios regulatorios, políticos, macroeconómicos e institucionales para propiciar el emprendimiento en los países (Klapper, Amit, y otros 2007).

Figura 16. Secuencia de la investigación y recolección de datos



Fuente: Elaboración propia, 2015.

Para los fines del análisis de esta investigación, el emprendimiento de oportunidades de negocios se define como: Las acciones de un individuo o un grupo destinadas a iniciar actividades económicas en el sector formal bajo una forma jurídica de empresa (Klapper, Amit, y otros 2007). Es de destacar que esta definición excluye a las iniciativas del sector informal. Esta exclusión se debe a la dificultad de cuantificar el número de empresas en dicho sector, más que en su relevancia para las economías, ya sean emergentes o desarrolladas (Nielsen y Plovsing, 1997).

La unidad de medida del emprendimiento de oportunidades de negocios, son las empresas privadas formales de responsabilidad limitada, que es la medida más utilizada por el BM y la forma más frecuente de negocios formales en la mayoría de países del mundo (Doing Business, 2010). Esta elección se debe también a la disponibilidad de datos y su consistencia a través de las economías de la muestra, así como a su relevancia para el

emprendimiento. Por lo tanto, la definición de dicha unidad de medida es: cualquier unidad económica del sector formal constituida como una entidad legal e inscrita en un registro público, que es capaz por sí misma de incurrir en responsabilidades y realizar actividades económicas y transacciones con otras entidades (Klapper, Amit, y otros 2007).

Para medir el emprendimiento de oportunidades de negocios y hacer que los datos sean comparables, es decir, para facilitar el análisis entre los países sobre las tendencias en el emprendimiento, la metodología seleccionada puede ser aplicable en regímenes jurídicos y sistemas económicos heterogéneos. Estudios previos se centran exclusivamente en las economías desarrolladas, sin tomar en cuenta las diferencias en los sistemas legales, sectores y las estructuras económicas.

Los países de la muestra seleccionada para esta investigación abarcan distintos niveles de ingresos y sistemas políticos. La muestra incluye siete países emergentes que conforman el grupo EAGLEs (China, Brasil, Rusia, India, México, Indonesia y Turquía) y siete países desarrollados que conforman el G7 (EE.UU, Japón, Alemania, Francia, Reino Unido, Italia y Canadá). De las 14 economías, dos son de ingreso medio-bajo (India e Indonesia), cuatro de ingreso medio-alto (Brasil, China, México y Turquía) y ocho de ingreso alto (Canadá, Francia, Alemania, Italia, Japón, Rusia, Reino Unido y EE.UU), de acuerdo con la clasificación del Banco Mundial (2015)²⁶.

Se investiga el panorama del emprendimiento de oportunidades de negocios a través de los 14 países de la muestra. Para evaluar este panorama se utiliza una base de datos anuales de los 14 países emergentes y desarrollados, sobre el número de nuevas empresas registradas dentro del periodo 2004-2012. Estos datos pueden ayudar a conocer las tendencias de la nueva creación de empresas en los distintos grupos de ingresos de la muestra, y cuál es la relación entre el emprendimiento de oportunidades de negocios, las regulaciones a la entrada (representadas por los indicadores procedimientos, tiempo y costo necesarios para

²⁶ Para el año fiscal 2015, las economías de ingreso bajo se definen como aquellas con un INB per cápita, calculado utilizando el método Atlas del Banco Mundial, de \$1,045 USD o menos; las economías de ingreso medio son las que tienen un INB per cápita de más de \$1,045 USD, pero menos de \$12,746 USD; las economías de ingreso alto son las que tienen un INB per cápita de \$12,746 USD o más. Las economías de ingreso medio-bajo y de ingreso medio-alto se separan en un INB per cápita de \$4,125 USD (Banco Mundial 2015).

iniciar un negocio), la efectividad del gobierno y la calidad regulatoria (Banco Mundial 2015).

7.2. Variables

7.2.1. Regulaciones a la entrada

Los datos sobre regulaciones a la entrada para la apertura de un negocio en los 14 países abarcan el número de procedimientos, el tiempo oficial, y el costo oficial que una nueva empresa debe soportar para operar legalmente (Djankov, y otros 2002). Estos procedimientos incluyen la obtención de licencias y permisos necesarios, la realización de cualquier notificación y la inscripción ante las autoridades correspondientes que se le exijan al emprendedor respecto de la empresa (Banco Mundial, 2015).

Al analizar los datos se observan hechos interesantes, utilizando para las cifras proporcionadas a continuación, el promedio de los datos para el periodo 2004-2012. Por ejemplo, en Italia donde existen muchas pequeñas empresas, y donde se podría creer que existe una enorme creación de empresas, la cifra es de sólo 83,872 nuevas empresas registradas, frente al promedio de 194,409 en Francia, Alemania y el Reino Unido (Banco Mundial, 2015). Una explicación para este bajo nivel de incorporación en Italia es el costo promedio del cumplimiento de los procedimientos burocráticos para la apertura de una empresa, que es de 18.93% del INB per cápita en comparación con el promedio de 2.28% del INB per cápita para otros países europeos que forman parte del G7 (Francia, Alemania y Reino Unido) (Banco Mundial, 2015) (Klapper, Laeven y Rajam 2006).

Existe una enorme diferencia en la manera en que los países regulan la entrada de nuevos negocios. Para cumplir con los requisitos del gobierno para iniciar un negocio en EE.UU, un emprendedor debe completar 6 procedimientos que demoran 5.4 días hábiles, y pagar 0.95% del INB per cápita en honorarios. En cambio, para realizar lo mismo en India, el emprendedor debe completar 12 procedimientos que tardan al menos 39.3 días hábiles y pagar 59.58% del INB per cápita en honorarios. En contraste, un emprendedor en Canadá

puede terminar el proceso en 4.1 días mediante el pago de 0.6% del INB per cápita en honorarios y completando sólo 1 procedimiento (Banco Mundial, 2015).

Los países con menores regulaciones a la entrada, ven mayores porcentajes de nuevas empresas registradas, sin embargo, la densidad de nuevas empresas varía entre las economías y regiones. Esta variación puede deberse a diferencias en las condiciones macroeconómicas, la facilidad de registro formal de negocios, la gama de formas empresariales legales, y otros factores de regulación que afectan el entorno empresarial (Klapper, Love y Randall 2014).

La densidad de nuevas empresas está representada por datos de nuevas empresas registradas por cada 1,000 trabajadores en edad activa (15-64 años), lo cual sirve para facilitar la medición del emprendimiento de oportunidades de negocios entre países y a través del tiempo (2004-2012) y tener una comprensión más profunda. Investigación previa (Klapper y Love 2010), ha demostrado una relación significativa entre los procedimientos, el tiempo y el costo necesarios para crear una empresa, y el emprendimiento de oportunidades de negocios, medido por la densidad de nuevas empresas.

En esta investigación se utilizan datos de panel del emprendimiento de oportunidades de negocios medido con la densidad de nuevas empresas registradas en los 14 países de la muestra, así como datos de procedimientos, tiempo y costos necesarios para iniciar un negocio, además de datos de la efectividad del gobierno y la calidad regulatoria. Ello para estudiar empíricamente cómo las regulaciones a la entrada, es decir la facilidad o dificultad en la apertura de un negocio, así como la efectividad del gobierno y la calidad regulatoria, afectan el número de empresas registradas.

Los datos utilizados se adaptan para este fin, al ser un conjunto de datos panel, es decir, de series de tiempo y entre países sobre la densidad de nuevas empresas de responsabilidad limitada registradas, el número de procedimientos, el tiempo y el costo necesarios para el registro de nuevas empresas, la efectividad del gobierno y la calidad regulatoria.

7.2.2. Efectividad del gobierno

La efectividad del gobierno capta la percepción de la calidad de los servicios públicos, la calidad de la administración pública y el grado de su independencia de las presiones políticas, la calidad de la formulación y aplicación de políticas, y la credibilidad del compromiso del gobierno con esas políticas. Esta variable se expresa como rango percentil, que va desde 0 (más bajo) a 100 (más alto) entre todos los países del mundo (Kaufmann, Kraay y Mastruzzi 2010).

7.2.3. Calidad regulatoria

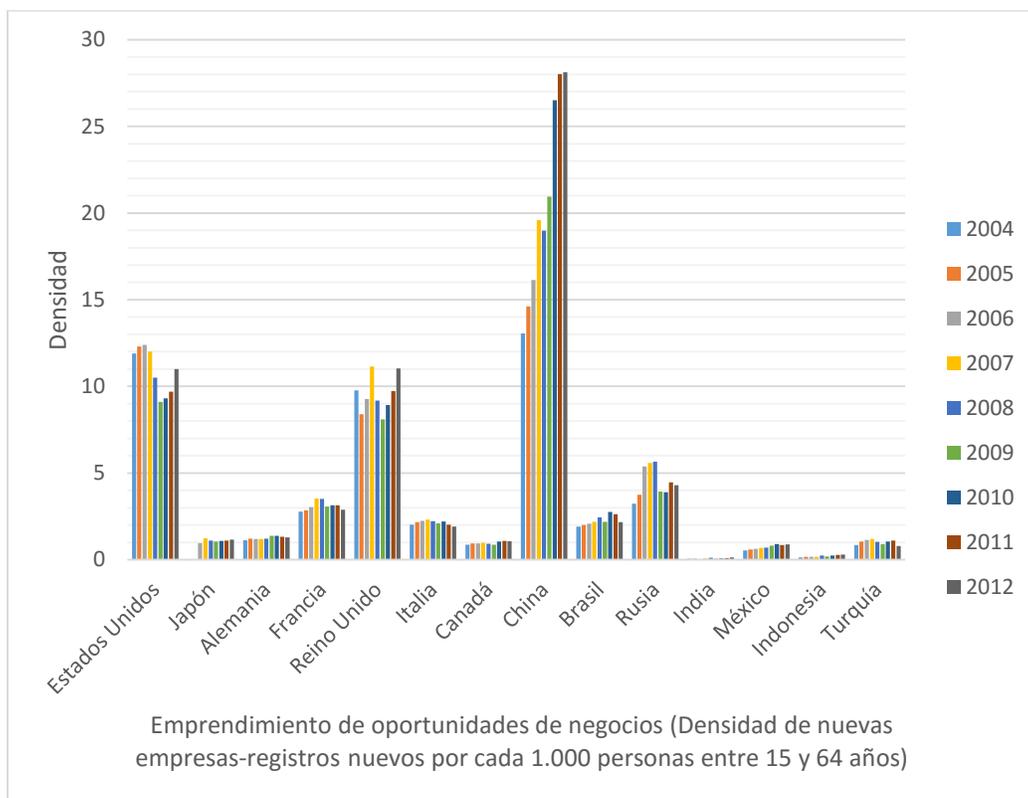
La calidad regulatoria capta la percepción de la capacidad del gobierno para formular y aplicar políticas y reglamentaciones acertadas que permitan y promuevan el desarrollo del emprendimiento en el sector privado. Esta variable se expresa como rango percentil, que va desde 0 (más bajo) a 100 (más alto) entre todos los países del mundo (Kaufmann, Kraay y Mastruzzi 2010).

7.3. Datos y estadísticas descriptivas

Utilizando datos de la densidad de nuevas empresas como medida de la variable dependiente emprendimiento de oportunidades de negocios; y datos de las variables independientes: regulaciones a la entrada (procedimientos, tiempo y costo), efectividad del gobierno y calidad regulatoria, el conjunto de datos final incluye un panel de 126 observaciones de 14 países durante el período de nueve años, 2004-2012.

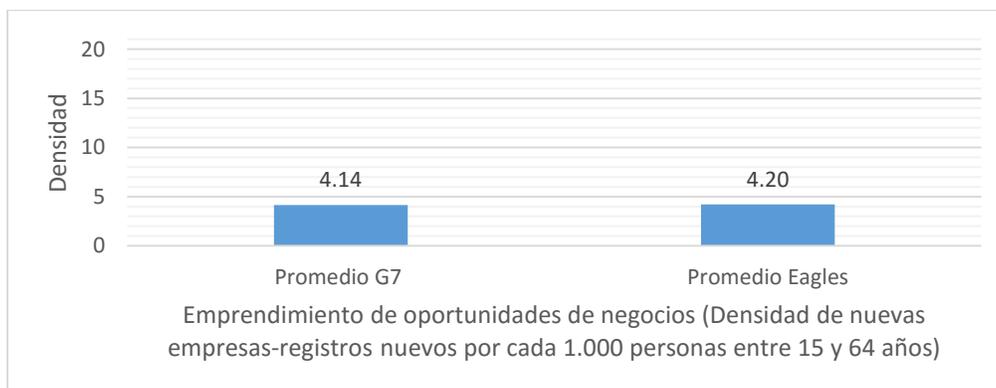
La Figura 17 muestra la distribución del emprendimiento de oportunidades de negocios entre los países, que tiene un valor mínimo promedio de 0.07 en la India y un valor máximo de aproximadamente 20.66 en China. En la figura 18 se muestra el promedio 2004-2012 del emprendimiento de oportunidades de negocios para el grupo EAGLEs y el G7.

Figura 17. Distribución del emprendimiento de oportunidades de negocios



Fuente: Elaboración propia con datos del Banco Mundial, 2015.

Figura 18. Emprendimiento de oportunidades de negocios por grupos de países, promedios 2004-2012



Fuente: Elaboración propia con datos del Banco Mundial, 2015.

El emprendimiento de oportunidades de negocios varía por grupos de ingresos: oscila entre 4.14 en los países miembros del G7 y 4.20 los países del grupo EAGLEs. Sin embargo, en este caso, hay en promedio cuatro empresas de responsabilidad limitada registradas anualmente por cada 1.000 personas en edad de trabajar tanto en el grupo de economías desarrolladas como en el de economías emergentes.

La variable regulaciones a la entrada para medir el registro de empresas cuenta con tres indicadores. El primer indicador es el *número de procedimientos necesarios para registrar una empresa*, que son todos los procedimientos requeridos oficialmente para iniciar un negocio, las interacciones para obtener los permisos y licencias necesarias y para completar todas las inscripciones, verificaciones y notificaciones a fin de comenzar a operar formalmente (Doing Business, 2015).

El segundo indicador es el *tiempo necesario para iniciar un negocio*, es decir, la cantidad de días calendario que se necesitan para completar los procedimientos que implica la operación legal de una empresa (Doing Business, 2015).

El tercer indicador es el *costo de los procedimientos para establecer una empresa*, que se normaliza presentándolo como un porcentaje del Ingreso Nacional Bruto (INB) per cápita. Incluye todas las tarifas oficiales y los honorarios por servicios legales o profesionales involucrados en el registro de un negocio, si tales servicios son requeridos por la ley. En todos los casos, el costo excluye los sobornos (Doing Business, 2015).

Tabla 44. Variable Regulaciones a la Entrada

¿Qué mide la variable “regulaciones a la entrada”?
Procedimientos iniciales para registrar una empresa (número)
Pre registro (verificación de nombre, reservación, notarización)
Registro
Post registro (registro de seguridad social, sello de la empresa)
Tiempo necesario para iniciar un negocio (días)
No incluye el tiempo empleado en conseguir información
Cada procedimiento inicia en un día aparte
Un procedimiento se considera completo cuando se obtiene el documento requerido
Ningún contacto previo con funcionarios
Costo de los procedimientos para establecer una empresa (% de ingreso per cápita)
Solo costos oficiales, sin sobornos
Sin honorarios profesionales, a menos que la ley los exija

Fuente: Banco Mundial, 2015

En la tabla 45 se muestran las estadísticas descriptivas de los datos utilizados, en la cual es posible observar que la densidad de nuevas empresas creadas para la totalidad de la muestra es de 4.17 con un mínimo de 0.03 y un máximo de 28.12, esto significa que en promedio se registran 4 empresas por cada mil habitantes de entre 15 y 64 años en los países de la muestra seleccionada. En cuanto a las variables independientes, se observa que la desviación estándar de procedimientos, tiempo y costo es cercana al valor de la media, lo cual es coherente con los resultados esperados. En cuanto a la efectividad del gobierno y calidad regulatoria, se observa que los valores de la media, 70.86 y 69.37 respectivamente, son relativamente altos. Esto significa que los países de la muestra en general tienen adecuada o suficiente calidad de gobernanza para dar lugar al emprendimiento de oportunidades de negocios. La definición de las variables se muestra en la tabla 46.

Tabla 45. Resumen de estadísticas descriptivas

Variables	Media	Máximo	Mínimo	Desv. Est.	Prob	Observaciones
Densidad de nuevas empresas	4.17	28.12	0.03	5.82	0.0000	126
Procedimientos	8.35	17.00	1.00	3.58	0.4937	126
Tiempo	30.78	156.00	3.00	39.23	0.0000	126
Costo	15.72	130.70	0.40	22.94	0.0000	126
Efectividad del gobierno	70.86	97.56	38.05	19.42	0.0015	126
Calidad regulatoria	69.37	99.03	25.00	21.64	0.0024	126

Fuente: Elaboración propia, 2015.

Tabla 46. Definición de variables

Variables	Definición	Dimensión	Indicadores
Dependiente			
Emprendimiento de oportunidades de negocios.	Para medir la actividad empresarial, se utilizan datos sobre el número de nuevas empresas creadas para conocer las tendencias en la creación de nuevas empresas en diferentes regiones y cuál es la relación entre el emprendimiento, y variables como regulaciones a la entrada.	Número de nuevas empresas registradas.	Densidad de nuevas empresas.
Independientes			

Regulaciones a la entrada.	Esta variable mide los elementos que favorecen la actividad empresarial y aquellos que la restringen, basándose en las etapas necesarias para establecer un negocio en economías emergentes y desarrolladas.	Procedimientos, tiempo y costos oficiales requeridos para iniciar un negocio.	Número de procedimientos, cantidad de días y % del INB per cápita.
Efectividad del gobierno.	Esta variable capta la percepción de la calidad de los servicios públicos, la calidad de la administración pública y el grado de su independencia de las presiones políticas, la calidad de la formulación y aplicación de políticas, y la credibilidad del compromiso del gobierno con esas políticas. Esta variable se expresa como rango percentil, que va desde 0 (más bajo) a 100 (más alto) entre todos los países del mundo.	Calidad de los servicios públicos, de la administración pública y grado de su independencia de las presiones políticas; calidad de la formulación y aplicación de políticas, y credibilidad del compromiso del gobierno con esas políticas.	Rango percentil, que va desde 0 (más bajo) a 100 (más alto) entre todos los países del mundo.
Calidad regulatoria.	Esta variable capta la percepción de la capacidad del gobierno para formular y aplicar políticas y reglamentaciones acertadas que permitan y promuevan el desarrollo del emprendimiento en el sector privado. Esta variable se expresa como rango percentil, que va desde 0 (más bajo) a 100 (más alto) entre todos los países del mundo.	Capacidad del gobierno para formular y aplicar políticas y reglamentaciones acertadas que promuevan el desarrollo del emprendimiento en el sector privado.	Rango percentil, que va desde 0 (más bajo) a 100 (más alto) entre todos los países del mundo.

Fuente: Entrepreneurship Database, 2015.

Con base en los datos promedio de la tabla 47, se compara la regulación a la entrada, la efectividad del gobierno y la calidad regulatoria a través de los grupos de países. Los datos muestran una enorme variación en la regulación entre los diferentes países. El número total de procedimientos varía de 1.44 en Canadá a 14.89 en Brasil y el promedio es de 8.35 para toda la muestra. El tiempo necesario para iniciar un negocio va de 4.11 días en Canadá a 138.89 días en Brasil, con un promedio de 30.78 días para el total de la muestra y el costo de los procedimientos para establecer una empresa varía de 0.60% del INB per cápita en Canadá al 63.64% en Indonesia, con un promedio de 15.72% del INB per cápita para la muestra total.

El promedio del número total de procedimientos en los países del G7 es de 6.21, que es significativamente menor que la media de los países del grupo EAGLEs de 10.49. Las

economías desarrolladas tienen menos procedimientos requeridos para poner en marcha una nueva empresa, que las economías emergentes de la muestra.

El emprendimiento de oportunidades de negocios a través de los países es de aproximadamente 4.17. Varía desde un mínimo de 0.07 en la India hasta un máximo de 20.66 en China (ambas economías emergentes). En general, existe un promedio de 4.20 de densidad de nuevas empresas en los países EAGLEs, en comparación con 4.17 para los países del G7. Esta poca diferencia refleja la reciente aparición de un gran número de empresas privadas en las economías emergentes (Djankov, y otros 2002).

El mejor número en cuanto a efectividad del gobierno le pertenece a Canadá con un puntaje de 95.98 (de un rango de 0 a 100 entre todos los países del mundo), lo cual se ve reflejado en sus buenas cifras para las variables de procedimientos, tiempo y costo para iniciar un negocio. El país más bajo en efectividad del gobierno es Rusia, con 41.50, lo cual puede explicar la poca cantidad de nuevas empresas registradas que manifiesta.

La mejor puntuación en calidad regulatoria pertenece al Reino Unido con 96.79 (de un rango de 0 a 100 entre todos los países del mundo), reflejándose en la densidad de empresas registradas, en los procedimientos, tiempo y costo necesarios para iniciar un negocio. La puntuación más baja corresponde a Indonesia con 38.37, donde se observan regulaciones a la entrada un tanto restrictivas, al requerirse 11.33 procedimientos para iniciar un negocio, 87.56 días y 63.64% del INB per cápita, lo cual puede ser una razón de la baja puntuación en su calidad regulatoria. Todos estos datos mencionados se probarán mediante el análisis econométrico.

Tabla 47. Los datos. Nuevas empresas y las principales variables explicativas por país, promedios 2004-2012

País	Nuevas empresas registradas	Densidad de nuevas empresas	Procedimientos (número)	Tiempo (días)	Costo (% INB per cápita)	Efectividad del gobierno (rango percentil de 0 a 100)	Calidad regulatoria (rango percentil de 0 a 100)
Brasil	96967.00	2.26	14.89	138.89	8.30	51.70	54.67
Canadá	22386.22	0.97	1.44	4.11	0.60	95.98	95.05
China	107527.22	20.66	13.44	39.33	7.86	57.74	47.12
Alemania	68218.56	1.26	9.00	20.61	5.11	91.63	92.91
Francia	129464.89	3.10	5.00	6.72	1.01	89.93	85.88
Reino Unido	385544.44	9.50	6.00	11.28	0.74	92.61	96.79
Indonesia	32003.67	0.21	11.33	87.56	63.64	44.97	38.37
India	56936.11	0.07	12.00	39.33	59.59	54.48	41.32
Italia	83872.22	2.13	7.33	10.00	18.93	66.93	77.73
Japón	89645.86	1.09	8.67	21.44	8.20	89.17	84.01
México	53389.78	0.73	7.67	12.28	22.46	61.01	62.00
Rusia	456225.33	4.47	8.11	27.89	3.92	41.50	41.92
Turquía	47080.78	1.01	6.00	6.00	18.73	62.88	61.05
Estados Unidos	728472.44	10.91	6.00	5.44	0.96	91.48	92.40
Promedios	168409.61	4.17	8.35	30.78	15.72	70.86	69.37
Promedio EAGLEs	121447.13	4.20	10.49	50.18	26.36	53.47	49.49
Promedio G7	215372.09	4.14	6.21	11.37	5.08	88.25	89.25

Mejor dato 
Peor dato 

Fuente: Banco Mundial. Entrepreneurship Database, 2015.

En el anexo de esta investigación se encuentra una gráfica general que muestra el comportamiento de la variable dependiente y las variables independientes a través de los años (2004-2012), como instrumento para analizar la evolución de cada una de ellas.

7.4. Aplicación del modelo (estrategia empírica)

Se pone a prueba la relación entre las regulaciones a la entrada (procedimientos, tiempo y costo), la efectividad del gobierno y la calidad regulatoria, con el emprendimiento de oportunidades de negocios (medido por la densidad de nuevas empresas registradas). Para ello se corre un modelo de regresión simple con MCO para datos panel.

Modelo de regresión con el método de MCO para datos panel

Sobre la base del modelo, primero se realiza una prueba empírica simple para investigar si en promedio, las regulaciones a la entrada (los procedimientos, tiempo y costo necesarios para iniciar un negocio), la efectividad del gobierno y la calidad regulatoria, están positiva o negativamente relacionadas con el emprendimiento de oportunidades de negocios, explotando la naturaleza del panel de datos.

Las estimaciones con datos panel se han convertido en un método analítico eficiente para trabajar con datos econométricos. El análisis de datos panel permite incluir observaciones de corte transversal (como países, empresas, individuos, etc.) y periodos de tiempo (años, meses, días, etc.). El conjunto combinado de datos panel consiste en una serie de tiempo para cada miembro del corte transversal en el conjunto de datos, y ofrece una variedad de métodos de estimación. El número de observaciones disponibles aumenta según la inclusión de periodos de tiempo (Asteriou y Hall 2011).

Cuando el panel tiene el mismo número de observaciones en el tiempo para cada variable y para cada individuo es conocido como *panel equilibrado o balanceado*. Sin embargo, es común encontrarse con *paneles desequilibrados* en los que se tiene un número diferente de observaciones en el tiempo para algunos de los individuos (Asteriou y Hall 2011). En este caso, se cuenta con un panel balanceado con datos de 14 países, sobre 1 variable dependiente y 3 independientes y un periodo de 9 años, que va de 2004 a 2012.

La variable dependiente es *emprendimiento de oportunidades de negocios*, la cual se mide con la densidad de nuevas empresas (DNE). La primera variable independiente es

regulaciones a la entrada, la cual tiene tres dimensiones: procedimientos necesarios para iniciar un negocio (PROC), tiempo necesario para comenzar a operar un negocio (TIEM) y costo requerido para la puesta en marcha de un negocio (COST). La segunda variable independiente es la *efectividad del gobierno* (EFGOB) y la tercera es la *calidad regulatoria* (CALREG).

El modelo lineal de datos panel

Un conjunto de datos panel se forma de una muestra que contiene N unidades de corte transversal (países) que son observadas en diferentes T periodos de tiempo. El modelo lineal para esta investigación se plantea de la siguiente manera:

$$\text{Emprendimiento de oportunidades de negocios}_{it} = \alpha_i + \beta_1 \text{Regulaciones a la entrada}_{it} + \beta_2 \text{Efectividad del gobierno}_{it} + \beta_3 \text{Calidad regulatoria}_{it} + u_{it}$$

Para operacionalizar las variables, el modelo final queda expresado de la siguiente manera:

$$\text{DNE}_{it} = \alpha_i + \beta_1 \text{PROC}_{it} + \beta_2 \text{TIEM}_{it} + \beta_3 \text{COST}_{it} + \beta_4 \text{EFGOB}_{it} + \beta_5 \text{CALREG}_{it} + u_{it}$$

Donde las variables X y Y tienen subíndices para $i= 1, 2, 3...14$ países y $t= 1, 2,3...9$ periodos de tiempo. En este caso se cuenta con un panel balanceado porque la muestra final se compone de datos T constantes para todas las unidades N de corte transversal, es decir, el conjunto final de datos está completo entre los países y a través del tiempo.

En este panel los coeficientes α y β tienen subíndices para indicar que existe heterogeneidad entre los países de la muestra y que la constante α no será la misma para todos ellos. Por ejemplo, en la muestra existen diferentes tipos de países (unos de bajo ingreso y otros de alto ingreso) y se espera que esas diferencias se observen en el comportamiento de cada uno. Por lo tanto, al tener α_i se puede diferenciar a cada país en la muestra.

Una manera de tratar los datos panel es ver los factores no observados que afectan la variable dependiente, los cuales pueden ser de dos tipos: aquellos que son constantes y aquellos que varían a través del tiempo. El subíndice i denota las unidades de corte

transversal y t el periodo de tiempo. La variable α_i captura todos los factores no observados y constantes a través del tiempo, que afectan a y_{it} (el hecho de que α_i no tenga subíndice t indica que no varía en el tiempo). Entonces α_i se denomina efecto no observado o efecto fijo, lo cual recuerda que α_i es modificado a través del tiempo. Es posible también ver α_i denominado como heterogeneidad no observada, heterogeneidad individual o en este caso, heterogeneidad de cada país (Wooldridge 2000).

El término de error u_{it} es constantemente denominado error idiosincrático o error variante a través del tiempo porque representa los factores no observados que cambian a través del tiempo y afectan a la variable dependiente (y_{it}) (Wooldridge 2000).

Métodos de estimación

Los modelos de datos de panel pueden estimarse utilizando tres métodos diferentes: con una constante común o método de regresión agrupada con MCO, método de efectos fijos y método de efectos aleatorios.

Método de regresión agrupada con MCO

En este método se presentan los resultados bajo el supuesto principal de que no hay diferencias entre los datos de la sección transversal (N). El modelo estima una constante común para todas las secciones transversales (países). En la práctica, este método es útil cuando se tiene la hipótesis de que el conjunto de datos es homogéneo (por ejemplo, cuando se sabe que los países de una muestra son sólo países de alto ingreso). Por lo tanto, el mayor problema de este método es que no distingue entre los distintos países de la muestra (Asteriou y Hall 2011). Al combinar los 14 países utilizando este método, se niega la heterogeneidad o individualidad que realmente existe entre estos, es decir, el modelo de regresión agrupada con MCO, ignora la naturaleza de los datos panel, compuestos por datos de corte transversal y series de tiempo, por lo cual se considera que este método es restrictivo y que será necesaria la inclusión de efectos fijos o aleatorios en el método de estimación.

Método de efectos fijos

En el método de efectos fijos la constante se trata como grupo o sección específica. Esto significa que el modelo permite diferentes constantes para cada grupo o sección, por lo que da lugar a la heterogeneidad o individualidad entre los países de la muestra, permitiendo tener su propio valor del intercepto. Dicho intercepto puede variar entre los países pero no a través del tiempo (α_i) (Asteriou y Hall 2011).

Para evaluar la validez del método de efectos fijos (es decir, diferentes constantes para cada grupo), se aplican pruebas para comprobar si es el método adecuado para el modelo. Para ello, se puede utilizar la *prueba F estándar* para contrastar los efectos fijos con el método de regresión agrupada con MCO. La hipótesis nula es que todas las constantes son las mismas (homogeneidad), y que por lo tanto el método de constante común es aplicable.

$$H_0: \alpha_1 = \alpha_2 = \dots = \alpha_N$$

Si el valor de *F estadístico* es mayor que *F crítico* se rechaza la hipótesis nula (Asteriou y Hall 2011). En este caso particular se obtuvo un valor de *F estadístico* mayor que *F crítico* por lo cual se rechaza la hipótesis nula y se acepta como adecuado el método de efectos fijos (entre efectos fijos y regresión agrupada con MCO), además de que el método de regresión agrupada ignora la heterogeneidad que existe entre los países de la muestra seleccionada.

La tabla 48 muestra los resultados de la regresión con el método de efectos fijos, estandarizando los datos mediante la utilización de logaritmos en cada una de las variables para mejorar el modelo y la potencia de las pruebas estadísticas. Los logaritmos se emplean como simple estrategia de transformación matemática tendiente a reducir la dispersión original de las series. La forma logarítmica produce una compresión de los valores originales dentro de un rango siempre menor que el original. Reducir la dispersión de una variable puede aliviar o incluso eliminar los problemas de heterocedasticidad (cuando la varianza del error no es constante, es decir, no hay homocedasticidad). Las estimaciones utilizando logaritmos son menos sensibles a observaciones desiguales o extremas debido a la reducción considerable en la amplitud de las variables (Wooldridge 2000). Lo interesante del uso de los logaritmos es que la forma en la que se expresan las variables en el modelo

(niveles o logaritmos) modifica conceptualmente el propio significado e interpretación de los parámetros obtenidos.

Se utiliza también un rezago en la variable PROC ya que su impacto sobre la variable dependiente no es inmediato, sino que se refleja un periodo después. Esto se explica porque la dependencia de una variable Y (variable dependiente) respecto de otra u otras variables X (variables explicativas o independientes) rara vez es instantánea. Muy frecuentemente, Y responde a X en un lapso de tiempo, el cual se denomina rezago (Wooldridge 2000). En otras palabras, un emprendedor no se abstendrá de iniciar una empresa inmediatamente después de un aumento en el número de procedimientos (PROC) requeridos para comenzar un negocio.

Algunas de las propiedades del método de efectos fijos es que capta todos los efectos que son específicos de un individuo en particular, y que no varían en el tiempo. Si se tiene un grupo de países, como es el caso, los efectos fijos captan plenamente aspectos como factores geográficos, recursos naturales disponibles o cualquier otro factor básico que varía entre países, pero no en el tiempo. También es posible extender el método de efectos fijos mediante la inclusión de un conjunto de variables dummy. Esto se conoce como modelo de efectos fijos de dos vías y tiene la ventaja adicional de capturar cualquier efecto que varía con el tiempo pero es común en todo el panel (Asteriou y Hall 2011).

Tabla 48. Método de efectos fijos (logaritmos y PROC-1)

Variable dependiente: LOGDNE				
Método: Mínimos cuadrados de panel				
Muestra (ajustada): 2005-2012				
Observaciones incluidas: 8				
Unidades de corte transversal incluidas: 14				
Observaciones totales agrupadas (panel balanceado): 112				
Variable	Coefficiente	Error Estándar	t-Estadístico	Prob.
C	3.451554	2.182733	1.581299	0.1172
LOGPROC(-1)	0.048864	0.130060	0.375706	0.7080
LOGTIEM	-0.150177	0.067259	-2.232829	0.0280
LOGCOST	-0.141789	0.057278	-2.475435	0.0151
LOGEFGOB	0.370665	0.525472	0.705395	0.4823
LOGCALREG	-0.930409	0.345319	-2.694349	0.0084
Especificación de los efectos				
Efectos fijos corte transversal (variables dummy)				
R-cuadrada	0.989519	Media var dependiente		0.552450
R-cuadrada ajustada	0.987490	S.D. var dependiente		1.484221
S.E. de regresión	0.166007	Criterio Akaike		-0.600183
Suma de residuos al cuadrado	2.562934	Criterio Schwarz		-0.139009
Log prob	52.610270	Criterio Hannan-Quinn		-0.413070
F-estadístico	487.772100	Estadístico Durbin-Watson		1.654521
Prob (F-estadístico)	0.000000			

Fuente: Elaboración propia con Eviews, 2015.

Método de efectos aleatorios

En este modelo los elementos de corte transversal (países) tienen un valor medio común para el intercepto. La diferencia entre el método de efectos fijos y el método de efectos aleatorios es que este último maneja las constantes para cada sección no como fijas, sino como parámetros aleatorios. Por lo tanto la variabilidad de la constante para cada sección viene del hecho de que:

$$\alpha_i = \alpha + v_i$$

Donde v_i es una variable aleatoria estándar de media cero (Asteriou y Hall 2011).

Una desventaja de este método es que es necesario hacer suposiciones específicas acerca de la distribución del componente aleatorio. Además, si los efectos específicos de grupo no observados están correlacionados con las variables explicativas, entonces las estimaciones serán sesgadas e inconsistentes. Sin embargo, el modelo de efectos aleatorios tiene menos parámetros a estimar en comparación con el método de efectos fijos y permite variables explicativas adicionales que tienen el mismo valor para todas las observaciones dentro de un grupo (es decir, permite el uso de variables dummy) (Wooldridge 2000).

En general, la diferencia entre efectos fijos y aleatorios es que el modelo de efectos fijos asume que cada país difiere en su término de intersección, mientras que el modelo de efectos aleatorios supone que cada país difiere en su término de error.

Por lo general, cuando el panel está equilibrado, se podría esperar que el modelo de efectos fijos funcione mejor. En otros casos, cuando la muestra contiene observaciones limitadas de las unidades transversales existentes, el modelo de efectos aleatorios puede ser más apropiado.

¿Efectos fijos o efectos aleatorios?

En trabajos empíricos se observa que varios autores deciden entre efectos fijos y aleatorios basándose en si α_i es mejor visto como parámetros a ser estimados o como resultados de una variable aleatoria. Si no se puede considerar a las observaciones como aleatorias, por ejemplo si se tienen datos de países, como es el caso de esta investigación, hace sentido considerar α_i como parámetros a estimar, caso en el cual se usa el método de efectos fijos. Usar este método es lo mismo que permitir un intercepto distinto para cada observación, y estos interceptos se pueden estimar incluyendo variables dummy (Wooldridge 2000).

Aun cuando se decide tratar α_i como variable aleatoria, se debe decidir si α_i está o no correlacionada con las variables independientes. Muchas veces se puede llegar a pensar equivocadamente que al asumir que α_i es aleatoria, automáticamente el método de efectos aleatorios es el más adecuado. Si es posible asumir que α_i no está correlacionada con todas las variables x_{it} , entonces el método de efectos aleatorios es el adecuado. Pero si α_i está

correlacionado con las variables independientes, el método de efectos fijos (o de primeras diferencias) es necesario; si se usa efectos aleatorios, los estimadores serían inconsistentes. Comparar efectos fijos y efectos aleatorios puede entonces convertirse en una prueba para conocer si existe correlación entre α_i y x_{it} , asumiendo que los errores idiosincráticos y las variables independientes no están correlacionados a través del tiempo (Wooldridge 2000). Para decidir cuál de los modelos anteriores utilizar se realiza la prueba de Hausman.

Prueba de Hausman

La prueba de Hausman está formulada para ayudar a elegir entre el método de efectos fijos y efectos aleatorios. Hausman (1978) adaptó esta prueba basada en la idea de que bajo la hipótesis nula de no correlación, ambos MCO y mínimos cuadrados generalizados (MCG) son consistentes, pero MCO es ineficiente, mientras que bajo la hipótesis alternativa, MCO es consistente, pero MCG no lo es. Más específicamente, Hausman supone que hay dos estimadores β_0 y β_1 del vector de parámetros β y añadió dos procedimientos de prueba de hipótesis. Bajo H_0 , ambos estimadores son consistentes pero β_0 es ineficiente, y bajo H_1 , β_0 es eficiente, pero β_1 es inconsistente (Asteriou y Hall 2011).

Para los datos de panel la opción adecuada entre efectos fijos y aleatorios requiere investigar si los regresores se correlacionan con el efecto individual (no observado en la mayoría de los casos). La ventaja del uso de efectos fijos es que es coherente, incluso cuando los estimadores están correlacionadas con el efecto individual. En otras palabras, dado un modelo de datos panel donde los efectos fijos serían apropiados, la prueba de Hausman investiga si la estimación de efectos aleatorios podría ser casi tan buena (Asteriou y Hall 2011). Las hipótesis para la prueba de Hausman son, H_0 : método de efectos aleatorios adecuado y H_1 : método de efectos fijos adecuado. Esta prueba se aplica en Eviews sobre la ventana de la ecuación de efectos aleatorios. Los resultados se muestran en la tabla 49, en la cual se puede observar que el valor estadístico de chi-cuadrada es de 26.31, el cual es mayor que el valor crítico de 5, adicionalmente se observa un valor p de 0.0001 que es menor a 5%. Considerando estos dos aspectos, es posible rechazar la hipótesis nula de efectos aleatorios y aceptar la hipótesis alternativa de efectos fijos.

Tabla 49. Prueba de Hausman

Efectos aleatorios correlacionados - Prueba de Hausman				
Aplicada sobre ecuación de efectos aleatorios con logaritmos y rezago en PROC				
Prueba de efectos aleatorios en los elementos de corte transversal				
Resumen de la prueba	Valor estadístico chi-cuadrada		Valor crítico chi-cuadrada	Prob.
Corte transversal aleatorio	26.317534		5	0.0001
Comparaciones en prueba de efectos aleatorios en los elementos de corte transversal				
Variable	Efectos fijos	Efectos aleatorios	Var (Dif.)	Prob.
LOGPROC(-1)	0.048864	0.117909	0.000805	0.015000
LOGTIEM	-0.150177	-0.144245	0.000197	0.672600
LOGCOST	-0.141789	-0.211082	0.000258	0.000000
LOGEFGOB	0.370665	0.346470	0.030745	0.890300
LOGCALREG	-0.930409	-0.621212	0.010547	0.002600
Ecuación prueba de efectos aleatorios en los elementos de corte transversal				
Variable dependiente: LOGDNE				
Método: Mínimos cuadrados de panel				
Muestra ajustada: 2005-2012				
Observaciones incluidas: 8				
Unidades de corte transversal incluidas: 14				
Observaciones totales agrupadas (panel balanceado): 112				
Variable	Coefficiente	Error Estándar	t-Estadístico	Prob.
C	3.451554	2.182733	1.581299	0.117200
LOGPROC(-1)	0.048864	0.130060	0.375706	0.708000
LOGTIEM	-0.150177	0.067259	-2.232829	0.028000
LOGCOST	-0.141789	0.057278	-2.475435	0.015100
LOGEFGOB	0.370665	0.525472	0.705395	0.482300
LOGCALREG	-0.930409	0.345319	-2.694349	0.008400
Especificación de los efectos				
Efectos fijos corte transversal (variables dummy)				
R-cuadrada	0.989519	Media var dependiente	0.552450	
R-cuadrada ajustada	0.987490	S.D. var dependiente	1.484221	
S.E. de regresión	0.166007	Criterio Akaike	-0.600183	
Suma de residuos al cuadrado	2.562934	Criterio Schwarz	-0.139009	
Log prob	52.610270	Criterio Hannan-Quinn	-0.413070	
F-estadístico	487.772100	Estadístico Durbin-Watson	1.654521	
Prob (F-estadístico)	0.000000			

Fuente: Elaboración propia con Eviews, 2015.

¿Efectos fijos o método de regresión agrupada con MCO?

Para decidir entre el método de efectos fijos y el método de regresión agrupada con MCO, se realizaron las pruebas correspondientes agregando variables dummy. Las hipótesis para esta prueba son, H_0 : modelo de regresión agrupada (todas las variables dummy son igual a 0) y H_1 : efectos fijos.

El resultado fue favorable nuevamente para el método de efectos fijos, ya que los valores p son significativos para todas las variables, indicando que se rechaza la hipótesis nula y se acepta la hipótesis alternativa. Los resultados de esta extensión del modelo de efectos fijos, utilizando variables dummy se presentan en la tabla 50. Como se puede observar, los valores p en esta regresión son significativos para todas las variables, es decir, son menores que 5%, lo cual indica que es posible aceptar como adecuado el método de efectos fijos.

Tabla 50. Método de efectos fijos con variables dummy

Variable dependiente: DNE				
Método: Mínimos cuadrados de panel				
Muestra: 2004-2012				
Observaciones incluidas: 9				
Unidades de corte transversal incluidas: 14				
Observaciones totales agrupadas (panel balanceado): 126				
DNE=C(1)+C(2)*PROC+C(3)*TIEM+C(4)*COST+C(5)*EFGOB+C(6)*CALREG+C(7)*D2+C(8)*D3				
	Coefficiente	Error Estándar	t-Estadístico	Prob.
C(1)	-12.78012	3.288886	-3.88585	0.0002
C(2)	1.529844	0.198386	7.711469	0.0000
C(3)	-0.066261	0.014931	-4.437686	0.0000
C(4)	-0.118671	0.020285	-5.850062	0.0000
C(5)	0.292858	0.067032	4.368949	0
C(6)	-0.163262	0.064442	-2.533496	0.0126
C(7) dummy	-9.397247	1.589776	-5.911049	0.0000
C(8) dummy	-9.426058	1.666326	-5.656792	0.0000
R-cuadrada	0.535009	Media var dependiente		4.169241
R-cuadrada ajustada	0.507425	S.D. var dependiente		5.817454
S.E. de regresión	4.082904	Criterio Akaike		5.712881

Suma de residuos al cuadrado	1967.073	Criterio Schwarz	5.892962
Log prob	-351.9115	Criterio Hannan-Quinn	5.786042
F-estadístico	19.39549	Estadístico Durbin-Watson	0.583177
Prob (F-estadístico)	0		

Fuente: Elaboración propia con Eviews, 2015.

Después de realizadas las pruebas necesarias, se seleccionó el método de efectos fijos para realizar la regresión con inclusión de todas las variables. Los resultados dicha regresión con el método de efectos fijos, el uso de logaritmos y rezago, son los que se muestran previamente en la tabla 48.

Raíz unitaria

Cuando se trabaja con datos panel y especialmente cuando se trata de datos sobre países, como es el caso de esta investigación, pueden surgir problemas de estacionariedad y cointegración. Un factor importante que se debe revisar en la estimación de datos de panel es el grado de heterogeneidad entre los elementos que conforman la base de datos. En particular, es importante saber que no todos los individuos de un grupo pueden tener la misma propiedad, es decir, que no todos sean estacionarios o no estacionarios (o cointegrados o no cointegrados). Para revisar lo anterior, se lleva a cabo una prueba de raíz unitaria (Asteriou y Hall 2011).

Las pruebas de raíz unitaria se realizan para saber si las variables son integradas de orden 0, 1 o 2, es decir, para conocer si las variables son o no estacionarias. Estas pruebas están diseñadas para evaluar la hipótesis nula de que cada individuo del panel exhibe perturbaciones integradas frente a la hipótesis alternativa de estacionariedad conjunta (Asteriou y Hall 2011). A continuación se enumeran las principales pruebas de raíz unitaria y cointegración para datos panel y sus respectivas hipótesis.

Para las pruebas 1 a 4 se considera lo siguiente:

- Valor p significativo (-5%): Rechazar H_0 , aceptar H_1
- Valor p no significativo (+5%): Aceptar H_0 , rechazar H_1

Para la prueba 5 se considera:

- Valor p no significativo (+5%): Rechazar H_0 , aceptar H_1
- Valor p significativo (-5%): Aceptar H_0 , rechazar H_1

1. Levin, Lin y Chu (2002)

H_0 : existe raíz unitaria (no estacionariedad) (se asume proceso común de raíz unitaria)

H_1 : no existe raíz unitaria (estacionariedad)

2. Breitung (2000)

H_0 : existe raíz unitaria (no estacionariedad) (se asume proceso común de raíz unitaria)

H_1 : no existe raíz unitaria (estacionariedad)

3. Im, Pesaran y Shin (2003)

H_0 : existe raíz unitaria (no estacionariedad) (se asume proceso individual de raíz unitaria)

H_1 : no existe raíz unitaria (estacionariedad)

4. Fisher Type, usando ADF y PP. Madala y Wu (1999), Cho (2001)

H_0 : existe raíz unitaria (no estacionariedad) (proceso individual de raíz unitaria)

H_1 : no existe raíz unitaria (estacionariedad)

5. Hadri (1999)

H_0 : no existe raíz unitaria (estacionariedad) (proceso común de raíz unitaria)

H_1 : existe raíz unitaria (estacionariedad)

Las variables que no tienen tendencia temporal definida se denominan no estacionarias. Una variable es estacionaria cuando su valor promedio es estable. Por el contrario no es estacionaria cuando sistemáticamente crece o disminuye en el tiempo.

Pruebas de raíz unitaria a las variables

1. Densidad de nuevas empresas (LOGDNE)

Resumen de pruebas 1-4: estacionariedad y no raíz unitaria al nivel 0.

2. Procedimientos para iniciar un negocio (LOGPROC)

Resumen de pruebas 1-4: estacionariedad y no raíz unitaria al nivel – variable integrada de orden 0.

3. Tiempo necesario para iniciar un negocio (LOGTIEM)

Resumen de pruebas 1-4: estacionariedad y no raíz unitaria al nivel – variable integrada de orden 0.

4. Costo de iniciar un negocio (LOGCOST)

Resumen de pruebas 1-4: estacionariedad y no raíz unitaria al nivel – variable integrada de orden 0.

5. Efectividad del gobierno (LOGEFGOB)

Resumen de pruebas 1-4: estacionariedad, no raíz unitaria al nivel – variable integrada de orden 0.

6. Calidad regulatoria (LOGCALREG)

Resumen de pruebas 1-4: estacionariedad, no raíz unitaria al nivel – variable integrada de orden 0.

Cointegración

Para las pruebas de cointegración las hipótesis a considerar son, H_0 : no cointegración y H_1 : cointegración.

- Valor p significativo (-5%): Rechazar H_0 , aceptar H_1
- Valor p no significativo (+5%): Aceptar H_0 , rechazar H_1

La prueba de cointegración se lleva a cabo para investigar el problema de regresiones espurias, que existen solo en presencia de no estacionariedad. La prueba de cointegración entre dos variables es una forma de investigar si, 1) en una regresión espuria simple X_{it} y Y_{it} son variables integradas del mismo orden (0, 1 o 2) y que los residuos de hacer una regresión de Y_{it} con X_{it} (u_{it}) tienen una tendencia estocástica y 2) el caso especial en el que, nuevamente, X_{it} y Y_{it} son variables integradas del mismo orden, pero ahora la secuencia u_{it} es estacionaria. En el primer caso se aplican diferencias y se reestima la ecuación y en el segundo caso se concluye que las variables X_{it} y Y_{it} están cointegradas. Por lo tanto, para realizar pruebas de cointegración es necesario saber previamente que las variables de regresión son integradas del mismo orden, como es el caso de las variables seleccionadas en este estudio (Asteriou y Hall 2011).

Existen distintas pruebas de cointegración en paneles, y las más conocidas se basan en la relación de cointegración de Engle y Granger (1987). Su análisis consiste en una prueba ADF estándar en el residual u_t bajo H_0 : las variables no están cointegradas, frente a H_1 : las variables están cointegradas. Si se observa que el estadístico ADF es menor que el valor crítico apropiado, se rechaza la hipótesis nula de que no hay relaciones de cointegración entre las variables y se continúa con la estimación. El procedimiento de Engle-Granger puede utilizarse en paneles heterogéneos u homogéneos (Asteriou y Hall 2011).

Las series integradas son un caso particular de series no estacionarias. Se dice que una serie temporal X_t es integrada de orden d , $I(d)$, cuando es necesario diferenciarla d veces para convertirla en estacionaria. De esta forma, una serie estacionaria en nivel (de orden 0), sin necesidad de diferenciarla, es $I(0)$ (Granger, 1986; Engle y Granger, 1987).

Granger y Newbold (1974) fueron los primeros autores que señalaron con claridad la importancia de los problemas que el uso de variables integradas podría provocar, por dar lugar a correlaciones engañosamente elevadas. La solución más obvia propuesta en la línea de Box y Jenkins (1970), consiste en diferenciar las series hasta lograr su estacionariedad, y después trabajar con esas series diferenciadas.

A continuación se presentan las pruebas de cointegración realizadas a las variables consideradas en el modelo econométrico. Considerando que tanto la variable dependiente

como las independientes son estacionarias al nivel 0, es posible realizar las respectivas pruebas de cointegración.

1. Método Pedroni

6 de 11 valores p en esta prueba son significativos. Al ser mayoría, se acepta H_i , es decir, existe cointegración entre las variables.

Tabla 51. Cointegración residual método Pedroni

Prueba de cointegración residual Pedroni				
Series: LOGDNE LOGPROC LOGTIEM LOGCOST LOGEFGOB LOGCALREG				
Muestra: 2004 2012				
Observaciones incluidas: 126				
Unidades de corte transversal incluidas: 8				
Hipótesis nula: No cointegración				
Tendencia: No tendencia determinista				
Selección de longitud del rezago automática basada en SIC con rezago máximo de 0				
Selección de ancho de banda automático Newey-West y núcleo Bartlett kernel				
Hipótesis alternativa: coeficientes AR comunes (dentro de la dimensión)				
	Ponderados			
	Estadístico	Prob.	Estadístico	Prob.
Estadístico-v Panel	-2.050919	0.979900	-1.988594	0.976600
Estadístico-rho Panel	2.386412	0.991500	2.896694	0.998100
Estadístico-PP Panel	-15.067750	0.000000	-8.618905	0.000000
Estadístico-ADF Panel	-7.055364	0.000000	-3.629386	0.000100
Hipótesis alternativa: coeficientes AR individuales (entre la dimensión)				
	Estadístico	Prob.		
Estadístico-rho Grupo	4.307812	1.000000		
Estadístico-PP Grupo	-11.551500	0.000000		
Estadístico-ADF Grupo	-3.426442	0.000300		

Fuente: Elaboración propia con E-views, 2015.

2. Método Kao

En esta prueba se observa un valor p de 0.34% (menor a 5%), por lo cual se acepta H_1 , es decir, existe cointegración entre las variables.

Tabla 52. Cointegración residual método Kao

Prueba de cointegración residual Kao		
Series: LOGDNE LOGPROC LOGTIEM LOGCOST LOGEFGOB LOGCALREG		
Muestra: 2004 2012		
Observaciones incluidas: 126		
Hipótesis nula: No cointegración		
Tendencia: No tendencia determinista		
Selección de longitud del rezago automática basada en SIC con rezago máximo de 1		
Selección de ancho de banda automático Newey-West y núcleo Bartlett kernel		
	Estadístico-t	Prob.
ADF	-2.703987	0.0034

Fuente: Elaboración propia con E-views, 2015.

La relación DNE con PROC, TIEM, COST, EFGOB y CALREG es estacionaria al nivel 0, es decir, existe cointegración entre estas. Lo anterior significa que existe presencia de relaciones a largo plazo entre estas variables. Como conclusión general de las pruebas de cointegración realizadas utilizando los dos métodos anteriores, se detectaron relaciones a largo plazo entre las variables DNE, PROC, TIEM, COST, EFGOB y CALREG.

CAPÍTULO 8. RESULTADOS

8.1. Resultados generales

El tiempo y el costo necesarios para iniciar un negocio o empresa, son los principales predictores significativos del emprendimiento de oportunidades de negocios, agrupados en la variable regulaciones a la entrada, es decir, las regulaciones para iniciar un negocio se correlacionan de manera significativa y negativamente con el emprendimiento de oportunidades de negocios. Por ejemplo, a menor número de días necesarios para iniciar un negocio, mayor es el número de empresas registradas y por lo tanto, el emprendimiento de oportunidades.

De la misma manera, las pruebas econométricas realizadas hasta ahora muestran que mientras los costos de iniciar un negocio sean menores, el emprendimiento de oportunidades de negocios aumentará, es decir, existe una relación negativa y significativa entre estas dos variables.

Para la variable de procedimientos, se observa un signo positivo y no significancia estadística. Esto puede explicarse porque su impacto sobre la variable dependiente no es inmediato, sino que se refleja un periodo después. La dependencia de la densidad de nuevas empresas respecto de los procedimientos necesarios para iniciar un negocio, no es instantánea. DNE responde a PROC en un lapso de tiempo, el cual se denomina rezago. En otras palabras, un emprendedor no se abstendrá de iniciar una empresa inmediatamente después de un aumento en el número de procedimientos requeridos para comenzar un negocio.

También se ha encontrado que las diferencias en los niveles de efectividad del gobierno y calidad regulatoria afectan la tasa de entrada de nuevas empresas. La intervención del gobierno en el emprendimiento se basa en la importancia de la creación de empresas para el crecimiento de las economías. Una buena efectividad del gobierno puede facilitar la creación de empresas mediante la simplificación de procedimientos y hacer transparentes otros procesos burocráticos, y por lo tanto modificar las oportunidades de emprendimiento

de negocios. Es decir, esta variable se relaciona positivamente con las tasas de emprendimiento.

La variable calidad regulatoria presenta una relación negativa y significativa con el emprendimiento, debido a que en ocasiones, los países ponen en marcha regulaciones que obstaculizan el proceso de creación de empresas. La calidad regulatoria no implica hacer las regulaciones más rígidas o costosas, sino establecer las regulaciones adecuadas, en el momento adecuado, ya que por ejemplo, los países que incrementan los costos de iniciar un negocio, presentan más corrupción y economías informales más grandes, sugiriendo que aumentar los costos en un esfuerzo por mostrar calidad regulatoria, no es del todo favorecedor para las economías, principalmente en las economías emergentes, ya que los países desarrollados tienen regulaciones más livianas y la modificación de la calidad regulatoria, tendría efectos más pronunciados y positivos en estos países donde las normas son más efectivas y tomadas en cuenta.

Tomando en cuenta los resultados de la regresión con el método de efectos fijos (tabla 48), se observa que solo 3 de las 5 variables explicativas son estadísticamente significativas (tiempo, costo y calidad regulatoria), sin embargo las 5 variables en conjunto (procedimientos, tiempo, costo, efectividad del gobierno y calidad regulatoria) si son estadísticamente significativas y explican el comportamiento de la variable dependiente, densidad de nuevas empresas.

De las pruebas de cointegración realizadas, se detectó que la relación DNE con PROC, TIEM, COST, EFGOB y CALREG es estacionaria al nivel 0, es decir, existe cointegración entre estas. Lo anterior significa que existe presencia de relaciones a largo plazo entre estas variables. Como conclusión general de las pruebas de cointegración realizadas utilizando los dos métodos anteriores, se detectaron relaciones a largo plazo entre las variables DNE, PROC, TIEM, COST, EFGOB y CALREG.

8.2. Conclusiones

El propósito de este estudio es principalmente conocer los efectos de las regulaciones a la entrada y la calidad de gobernanza en el emprendimiento, en los países EAGLEs y G7.

Los principales hallazgos son que el tiempo y el costo (regulaciones a la entrada), además de la calidad regulatoria, se relacionan de manera significativa y negativa con el emprendimiento de oportunidades de negocios, por lo cual se consideran como predictores significativos de este fenómeno.

Por otro lado, las regulaciones rigurosas y costosas limitan la creación de empresas y se interponen en el camino del emprendimiento y del crecimiento económico de los países, disminuyen la productividad, la inversión y el empleo y pueden incluso inducir a las empresas a operar en el sector informal. Por el contrario, la mejora de las instituciones, es decir, una mejor efectividad del gobierno, afecta positivamente al emprendimiento de oportunidades de negocios.

En este sentido, la intervención del gobierno en el emprendimiento se basa en la importancia de la creación de empresas para el crecimiento económico y creación de empleo. El gobierno puede garantizar la calidad del emprendimiento permitiendo a los emprendedores iniciar un negocio proporcionando procedimientos mínimos y transparentes, y reducir el fracaso de los emprendedores disminuyendo barreras a la entrada.

Contar con un sector privado próspero, caracterizado por creación de nuevas empresas, que son resultado de emprendimientos exitosos, que a su vez generan empleo y desarrollan productos innovadores, es un factor que contribuye enormemente al logro de una sociedad más próspera. En este aspecto, los gobiernos tienen un papel esencial, al ser los encargados de mantener un ambiente dinámico para las empresas mediante la elaboración y la aplicación de regulaciones a la entrada, efectividad en los gobiernos y calidad regulatoria, ya que sin buenas normas que se apliquen correctamente, los emprendedores encuentran más dificultades para establecer y desarrollar empresas que representan un motor importante de crecimiento.

Las economías con mejor desempeño y las que cuentan con un mejor ambiente empresarial para el emprendimiento no son las que no cuentan con regulación alguna, sino aquéllas en las cuales los gobiernos han logrado crear un sistema regulatorio que facilita las actividades en el mercado sin poner obstáculos innecesarios al desarrollo de empresas en el sector privado, es decir, un sistema regulatorio con instituciones robustas y costos de operación bajos. Las economías con mejores regulaciones empresariales, generalmente cuentan con un entorno en donde existe mayor inclusión económica y esto es algo que a lo largo de la última década, ha hecho a los gobiernos más conscientes de la importancia de la regulación empresarial como motor de la competitividad y el desarrollo del emprendimiento.

A medida que las economías se desarrollan, pueden ampliar o mejorar sus regulaciones a la entrada o eliminar las que ya no funcionan. Las economías desarrolladas reforman continuamente y actualizan sus regulaciones empresariales y el modo de aplicarlas, mientras que muchas economías emergentes aún disponen de sistemas regulatorios obsoletos.

En conclusión, se acepta la hipótesis general y las específicas, al comprobarse que las variables utilizadas influyeron en el emprendimiento de negocios dentro del grupo EAGLEs y el G7 durante el periodo 2004-2012, y que explican las diferencias en la densidad de nuevas empresas (niveles de emprendimiento) en los dos grupos de países seleccionados para este estudio.

8.3. Sugerencias para futuras investigaciones

Para investigaciones futuras, es recomendable ampliar el análisis de los niveles de emprendimiento en el sector formal, considerando también el emprendimiento en el sector informal, el cual puede ser medido restando el indicador del BM “nuevas empresas registradas”, como porcentaje de la población de un país (considerado como datos de emprendimiento formal), al indicador del GEM “actividad emprendedora de firmas jóvenes” o YFEA por sus siglas en inglés (considerado como datos de emprendimiento total, es decir, formal e informal), lo que resulta en un número de emprendimiento informal

(Thai y Turkina 2013). Esta recomendación para futuras investigaciones se considera importante ya que el emprendimiento informal como definición es aquel que ocurre fuera de los sistemas regulatorios del Estado, sin embargo estas actividades representan actualmente el 30% de la actividad económica a nivel mundial, por lo tanto, la complejidad resulta cuando los países tienen regulaciones de entrada estrictas, es decir, el emprendimiento informal existe porque los gobiernos regulan los mercados (Thai y Turkina 2013).

Por otro lado, existen relativamente pocos estudios que hagan comparaciones acerca del contexto cultural de un país. Estos estudios pueden revelar diferencias en la propensión o motivación para iniciar un negocio, por lo cual se considera como tema importante para futuras investigaciones, pero no solo considerando las dimensiones culturales, sino también dimensiones institucionales, económicas y políticas para obtener una mejor comprensión del fenómeno de emprendimiento (Kiss, Danis y Cavusgil 2012).

Otra opción para ampliar el estudio es considerar los distintos tipos de emprendimiento que se pueden presentar en cada país, según sus características o las razones por las que se emprenda un negocio. Una clasificación que ha adquirido recientemente cierta importancia en la categorización de los tipos de emprendimiento distingue entre emprendimiento de necesidad y emprendimiento de oportunidad. El primero se basa en un entorno difícil en el cual se presentan oportunidades limitadas, mientras que el segundo está relacionado con la identificación de una oportunidad de negocio atractivo (Fuentelsaz, y otros 2015). El emprendimiento de oportunidad incluye sólo a aquellos individuos que emprenden porque detectan una oportunidad, porque desean independencia o para aumentar sus ingresos. El emprendimiento de necesidad incluye a aquellos individuos que emprenden por necesidad sólo mantener sus ingresos (Reynolds, y otros 2002).

Es importante reconocer las diferencias entre cada tipo de emprendimiento y el efecto que tienen en un determinado país y ambiente económico. Esto es particularmente interesante cuando el emprendimiento no siempre es deseado por una economía. Acs (2006) y Acs y otros (2008) argumentan que el desarrollo económico de un país mejorará solo cuando se le dé más importancia al emprendimiento de oportunidad que al emprendimiento por necesidad.

OPERACIONALIZACIÓN

Matriz de congruencia

Planteamiento del problema		Marco Teórico	Hipótesis	Variables	Definición	Dimensión	Indicadores
Identificación	Objetivos						
¿Las regulaciones a la entrada, la efectividad del gobierno y la calidad regulatoria influyeron en el emprendimiento de oportunidades de negocios en las economías emergentes (EAGLEs) y en las economías desarrolladas (G7) durante el periodo 2004-2012?	Conocer si las regulaciones a la entrada, la efectividad del gobierno y la calidad regulatoria influyeron en el emprendimiento de oportunidades de negocios en las economías emergentes (EAGLEs) y en las economías desarrolladas (G7), durante el periodo 2004-2012.	El Crecimiento Económico (Kuznets, 1973), Oportunidades de Negocios (Kirzner, 1973; Singh, 2000; Baron, 2006). La Identificación, Selección y Explotación de	Las regulaciones a la entrada, la efectividad del gobierno y la calidad regulatoria son las principales variables que influyeron en el emprendimiento de oportunidades de negocios en las economías emergentes (EAGLEs) y en las economías desarrolladas (G7), durante el periodo 2004-2012.	Dependiente			
				Emprendimiento de oportunidades de negocios.	Para medir la actividad empresarial, se recopilan anualmente datos sobre el número de nuevas empresas creadas para ayudar a conocer cuáles son las tendencias en la creación de nuevas empresas en diferentes regiones y cuál es la relación entre el emprendimiento, y variables como regulaciones a la entrada.	Número de nuevas empresas registradas.	Densidad de nuevas empresas.
1. ¿Las regulaciones a la entrada son una variable que influyó en el emprendimiento de oportunidades de negocios dentro de las economías emergentes (EAGLEs) y las economías desarrolladas (G7), durante el periodo 2004-2012?	Analizar si las regulaciones a la entrada son una variable que influyó en el emprendimiento de oportunidades de negocios dentro de las economías emergentes (EAGLEs) y las economías desarrolladas (G7), durante el periodo 2004-2012.	Oportunidades (Shane & Venkataraman, 2000; Kirzner, 1973; Ardichvili, 2003; Álvarez & Busenitz, 2001; Chandler, 2004). Teoría del Emprendedor Innovador (Schumpeter	Las regulaciones a la entrada son una variable importante que influyó en el emprendimiento de oportunidades de negocios dentro de las economías emergentes (EAGLEs) y las economías desarrolladas (G7), durante el periodo 2004-2012.	Independientes			
				Regulaciones a la entrada.	Esta variable mide los elementos que favorecen la actividad empresarial y aquellos que la restringen, basándose en las etapas necesarias para establecer un negocio en economías emergentes y desarrolladas.	Procedimientos, tiempo y costos oficiales requeridos para iniciar un negocio.	Número de procedimientos, cantidad de días y % del INB per cápita.
2. ¿La efectividad del gobierno es una variable que influyó en el emprendimiento de oportunidades de negocios dentro de las economías emergentes (EAGLEs) y las economías desarrolladas (G7), durante el periodo 2004-2012?	Detectar si la efectividad del gobierno es una variable que influyó en el emprendimiento de oportunidades de negocios dentro de las economías emergentes (EAGLEs) y las economías desarrolladas (G7), durante el periodo 2004-2012.	1934, 1942). La Escuela Austriaca (Kirzner, 1973). Teoría Ecléctica del Emprendimiento (Verhuel, Wenekers, Audretsch, & Thurik, 2001). Emprendimiento y Regulaciones a la Entrada (Klapper, 2006, 2007, 2010, 2014;	La efectividad del gobierno es una variable importante que influyó en el emprendimiento de oportunidades de negocios dentro de las economías emergentes (EAGLEs) y las economías desarrolladas (G7), durante el periodo 2004-2012.	Efectividad del gobierno	Esta variable capta la percepción de la calidad de los servicios públicos, la calidad de la administración pública y el grado de su independencia de las presiones políticas, la calidad de la formulación y aplicación de políticas, y la credibilidad del compromiso del gobierno con esas políticas. Esta variable se expresa como rango percentil, que va desde 0 (más bajo) a 100 (más alto) entre todos los países del mundo.	Calidad de los servicios públicos, de la administración pública y grado de su independencia de las presiones políticas; calidad de la formulación y aplicación de políticas, y credibilidad del compromiso del gobierno con esas políticas.	Rango percentil, que va desde 0 (más bajo) a 100 (más alto) entre todos los países del mundo.
3. ¿La calidad regulatoria es una variable que influyó en el emprendimiento de oportunidades de negocios dentro de las economías emergentes (EAGLEs) y las economías desarrolladas (G7), durante el periodo 2004-2012?	Identificar si la calidad regulatoria es una variable que influyó en el emprendimiento de oportunidades de negocios dentro de las economías emergentes (EAGLEs) y las economías desarrolladas (G7), durante el periodo 2004-2012.	Klapper, Laeven, & Rajam, 2006; Klapper & Love, 2010). Paradigma Ecléctico de Dunning (Dunning, 1980).	La calidad regulatoria es una variable importante que influyó en el emprendimiento de oportunidades de negocios dentro de las economías emergentes (EAGLEs) y las economías desarrolladas (G7), durante el periodo 2004-2012.	Calidad regulatoria	Esta variable capta la percepción de la capacidad del gobierno para formular y aplicar políticas y reglamentaciones acertadas que permitan y promuevan el desarrollo del emprendimiento en el sector privado. Esta variable se expresa como rango percentil, que va desde 0 (más bajo) a 100 (más alto) entre todos los países del mundo.	Capacidad del gobierno para formular y aplicar políticas y reglamentaciones acertadas que promuevan el desarrollo del emprendimiento en el sector privado.	Rango percentil, que va desde 0 (más bajo) a 100 (más alto) entre todos los países del mundo.

Fuente: Elaboración propia, 2015.

BIBLIOGRAFÍA

- Álvarez, S., y L. Busenitz. «The entrepreneurship of resourcebased theory.» *Journal of Management*, 2001: 755-775.
- Anzola, Marcela. «La ley de inversiones extranjeras y seguridad nacional en Estados Unidos: opinión pública y formulación de la política pública.» *Oasis*, No. 16, 2011: 14.
- Appleyard , Dennis R. , y Alfred J. Field. *Economía Internacional*. Colombia: Mc-Graw Hill Interamericana, 2003.
- Ardagna, Silvia, y Annamaria Lusardi. «Explaining International Differences in Entrepreneurship: The Role of Individual Characteristics and Regulatory Constraints.» *NBER Working Paper Series*, 2008: 1-53.
- Ardichvili, A., R. Cardozo, y S. Ray. «A theory of entrepreneurial opportunity identification and development.» *Journal of Business Venturing*, 2003: 105-123.
- Asteriou, Dimitrios, y Stephen G Hall. *Applied Econometrics*. Nueva York: Palgrave Macmillan, 2011.
- Balra Cortés, Alberto. *Teoría Económica II*. Chile: Andrés Bello, 1975.
- Banco Bilbao Viscaya Argentaria. *BBVA Research*. 02 de Abril de 2015. <https://www.bbva.com/>
- Banco Mundial. *Doing Business. Midiendo regulaciones para hacer negocios*. 10 de Abril de 2015. <http://espanol.doingbusiness.org/methodology/starting-a-business>.
- Baron, R. A. «Opportunity recognition as pattern recognition. How entrepreneurs "connect the dots" to identify new business opportunities.» *Academy of Management Perspectives*, 2006: 104-119.
- Barro, Robert J., y Xavier Sala I Martin. *Crecimiento Económico*. Reverte, 2009.
- BBVA Research y FMI. Madrid: BBVA Research, 2011.
- Berumen, Sergio A. *Introducción a la economía internacional*. Madrid: Hecic. Business and Marketing, 2006.
- Bilbao, Ubillos. «Temas de economía mundial. .» *Delta Publicaciones*, 2009.
- Blomstrom, M., y A. Kokko. «Multinational Corporations and Spillovers.» *Journal of Economic Survey*, 1998: 12.

- Boletín del FMI. *Los mercados emergentes ante los cambios en la composición de los inversionistas mundiales*. 31 de Marzo de 2014.
- Borenztein, E., J. De Gregorio, y J-W. Lee. «How does foreign direct investment affect economic growth?» *Journal of International Economics*, 1998: 20.
- Branstetter, Lee G, Francisco Lima, Lowell J Taylor, y Ana Venâncio. «Do Entry Regulations Deter Entrepreneurship and Job Creation? Evidence from Recent Reforms in Portugal.» *NBER Working Paper Series*, 2010: 1-38.
- Buckley, J.P., y M.C. Casson. *The Future of Multinational Enterprise*. London: McMillan, 1976.
- Caldas, Ma. Eugenia, Reyes Carrión , y Antonio J. Heras. *Empresa e Iniciativa Emprendedora*. Editex, 2009.
- Cantillón, R. *Ensayo sobre la naturaleza del comercio en general*. México: Fondo de Cultura Económica, 1978.
- Casson, M. *The Entrepreneur. An Economic Theory*. Oxford: Martin Robertson, 1982.
- Castilla, Luis Miguel, Nouriel Roubini, Tim Adams, y Naoyuki Shinohara. «Reuniones Anuales del Banco Mundial y el FMI.» 2013.
- CEPAL. *Políticas activas para atraer inversión extranjera directa en América Latina y el Caribe*. . Red de Inversiones y Estrategias Empresariales. Unidad de Inversiones y Estrategias Empresariales. Serie Desarrollo Productivo 175, 2007.
- Conti, D, y A Rodríguez. «Teorías de carteras de inversión para la diversificación del riesgo: enfoque clásico y uso de redes neuronales artificiales (RNA).» *Revista Ciencia e Ingeniería*, 2005: 42.
- Cuervo, Alvaro, Domingo Ribeiro, y Salvador Roig. *Entrepreneurship: conceptos, teoría y perspectiva*. Fundación Bancaja, 2007.
- Davidsson, P., y B. Hoing. «The role of social and human capital among nascent entrepreneurs.» *Journal of Business Venturing*, 2003: 301-331.
- De Koning, A. «Conceptualizing Opportunity Recognition as a Socio-Cognitive Process.» *Centre for Advanced Studies in Leadership*, 1999.
- DeTienne, D., y G. Chandler. «Opportunity identification and its role in the entrepreneurial classroom: A pedagogical approach and empirical test.» *Academy of Management Learning & Education*, 2004: 242-257.
- Djankov, Simeon, Rafael La Porta, Florencio López-De-Silanes, y Andri Shleifer. «The Regulation of Entry.» *The Quarterly Journal of Economics*, 2002: 1-37.
- Doing Business. *Doing Business*. 9 de 05 de 2015.
<http://www.doingbusiness.org/data/exploretopics/starting-a-business>.

- . *Doing Business. Midiendo regulaciones para hacer negocios*. 12 de Septiembre de 2014. <http://espanol.doingbusiness.org/>.
- Doing Business in Canada. *Doing Business in Canada*. 11 de 2014. <http://www.doingbusinessincanada.com/legal-guide-0/regulation-of-foreign-investment-1/the-investment-canada-act-105>.
- Dunning, John H. «Re-evaluating the Benefits of foreign direct investment. .» *Studies in International Business and the World Economy*. Vol. 7, 1997: 34.
- Dunning, John H. «The Eclectic (OLI) Paradigm of International Production: Past, Present and Future.» *International Journal of the Economics of Business*, 2001: 173-190.
- Dunning, John H. «Trade, location of economic activity and the MNE: a search for an eclectic approach.» *London. Holmes and Meier*, 1977.
- Dunning, John. «The eclectic (OLI) paradigm of international production: past, present and future.» *International Journal of the Economics of Business*. Vol. 8, no. 2, 2001.
- Eckholm, K., R. Forslid, y J. Markusen . «Export-Platform Foreign Direct Investmen.» *Journal of European Economic Association*, 2007: 776-795.
- Escudero, María Eugenia. *Mercado de capitales: estudios sobre bolsa, fondos de inversión y política monetaria del BCE*. Cataluña: Netbiblo, 2003.
- Esquivel, Gerardo, y Felipe Larraín. *¿Cómo atraer inversión extranjera directa?* Venezuela: Corporación Andina de Fomento, 2007.
- Export Enterprises SA. *Santander Trade*. 2 de Febrero de 2015. <https://es.santandertrade.com/analizar-mercados>.
- FMI. «Balance of payments manual.» 2004.
- FMI. *Fondo Monetario Internacional. Informe Anual*. Washington, DC: Fondo Monetario Internacional, 2010.
- FMI. *Fondo Monetario Internacional. Informe Anual*. Washington: Fondo Monetario Internacional, 2013.
- FMI. *International Monetary Fund. World Economic Outlook (WEO)*. Washington: International Monetary Fund, 2013.
- Foreign Exchange and Foreign Trade Act. «Act No. 228.» *Foreign Exchange and Foreign Trade Act*, Diciembre 1949.
- Foreign Investment and National Security Act. *Foreign Investment and National Security Act*. Authenticated U.S Government Information. Public Law 110–49, 2007.
- Foreign Trade and Payments Act. *Foreign Trade and Payments Act*. 2006.

- France.fr* El sitio oficial de Francia. 02 de Junio de 2015. <http://www.france.fr/es/>.
- FTSE Russell. *FTSE Emerging Market Indices*. 2014. <http://www.ftse.com/products/indices/emerging-indices> (último acceso: 2014).
- Fuentelsaz, Lucio, Consuelo González, Juan P Maícas, y Javier Montero. «How different formal institutions affect opportunity and necessity entrepreneurship.» *Business Research Quarterly*, 2015: 246-258.
- Gaglio, C., y J. Katz. «The psychological basis of opportunity identification: Entrepreneurial alertness.» *Journal of Small Business Economics*, 2001: 95-111.
- Galindo Martín, Miguel Angel. «Crecimiento económico.» *ICE. Información Comercial Española*, 2011: 55.
- García, A. M., y M. G. García. «Reconocimiento de la oportunidad y emprendeduría de base tecnológica: un modelo dinámico.» *Investigaciones Europeas de Dirección y Economía de la Empresa*, 2008: 109-125.
- García-Herrero, Alicia, Daniel Navia, y Mario Nigrinis Ospina. «Las Economías Emergentes que lideran el crecimiento. EAGLES» *La Nueva Geografía de la Internacionalización*, 2011: 20.
- García-Herrero, Alicia, y Mario Nigrinis Ospina. «Los EAGLES: Las Economías Emergentes que eran las protagonistas del Crecimiento Mundial» *BBVA Research*, 2011: 8.
- Gerald Destinobles, Andre. *Introducción a los modelos de crecimiento económico exógeno y endógeno*. EUMED, 2007.
- Germany Trade and Invest*. Noviembre de 2014. <http://www.gtai.de/GTAI/Navigation/EN/Invest/Investment-guide/The-legal-framework/foreign-businesses-in-germany.html#6860>.
- Gil, María de los Ángeles. *Cómo crear y hacer funcionar una empresa*. Madrid: Esic, 2013.
- González, Nuria, y Vanessa Solis. «Descubrimiento de oportunidades empresariales: capital humano, capital social y género» *Innovar Journal*, 2011: 187-196.
- Görg, H. , y D. Greenway. «Much Ado About Nothing? Do Domestic Firms Really Benefit from Foreign Direct Investmen?» *IZA Discussion Papers* (IZA Discussion Papers), 2003.
- Günther, Maihold. «brics, mist, mikta: México entre poderes emergentes, potencias medias y responsabilidad global.» *Revista Mexicana de Política Exterior*, 2014: 79.
- Gutiérrez, Eber Elí, Heriberto Escobar, y Alfonso León. *Hacienda Pública. Un enfoque económico*. Medellín: Universidad de Medellín, 2007.
- Hanson , G.H., R.J. Mataloni, y M.J. Slaughter. «Vertical Production Networks in Multinational Firms» *NBER Working Papers* 9723, 2003.

- Helpman, E. «A Simple Theory of Trade with Multinational Corporations» *Journal of Political Economy*, 1984: 451-471.
- Hills, G., G. Lumpkin, y R. Singh. *Opportunity recognition: Perceptions and behaviours of entrepreneurs. Frontiers of Entrepreneurship Research*. Wellesley, MA: Babson College, 1997.
- Hoskisson, Robert E, Lorraine Eden, Chung Ming Lau, y Mike Wright. «Strategy in Emerging Economies» *Academy of management Journal*, 2000: 249-267.
- Hymer, S.H. «The international operations of national firms: a study of direct foreign investment» *The MIT Press*, 1976.
- Investment Canada Act. *Investment Canada Act*. Revised Statutes of Canadá, 1985, c. 28 (1st Supp.), 1985.
- Julien, Pierre-André, y Louise Cadieux. «La mesure de l'entrepreneuriat» *Gouvernement du Québec, Institut de la statistique du Québec*, 2010: 1-90.
- Kaufmann, Daniel, Aart Kraay, y Massimo Mastruzzi. «The Worldwide Governance Indicators. Methodology and Analytical Issues» *The World Bank Development Research Group. Macroeconomics and Growth Team*, 2010: 1-31.
- Kindleberger, Charles. «The World in Depression: 1929–1939» *University of California Press*, 1973.
- Kirzner, I. M. *Competition and entrepreneurship*. Chicago, IL: University of Chicago Press, 1973.
- Kirzner, I. M. «Entrepreneurial discovery and the competitive market process: An Austrian approach.» *The Journal of Economic Literature*, 1997: 60-85.
- Kiss, Andreea N, Wade M Danis, y S Tamer Cavusgil. «International entrepreneurship research in emerging economies: A critical review and research agenda.» *Journal of Business Venturing*, 2012: 266-290.
- Klapper, Leora, Inessa Love, y Douglas Randall. «New Firm Registration and the Business Cycle.» *Policy Research Working Paper. The World Bank. Development Research Group*, 2014: 1-32.
- Klapper, Leora, Luc Laeven, y Raghuram Rajam. «Entry regulation as a barrier to entrepreneurship.» *Journal of Financial Economics*, 2006: 591-629.
- Klapper, Leora, Raphael Amit, Mauro F Guillén, y Juan Manuel Quesada. «Entrepreneurship and firm formation across countries.» *Policy Research Working Paper. The World Bank. Development Research Group*, 2007: 1-40.
- Klapper, Leora, y Inessa Love. «The Impact of Business Environment Reforms on New Firm Registration.» *Policy Research Working Paper. Impact Evaluation Series*, 2010: 1-52.

- Knigh, Frank H. *Riesgo, incertidumbre y beneficio*, 1921.
- Krugman, Paul R. *Macroeconomía: Introducción a la economía*. Barcelona: Editorial Reverté, 2007.
- Krugman, Paul R, y Maurice Obstfeld. *Economía Internacional. Teoría y Política*. Madrid: Pearson, 2006.
- Krugman, Paul R., Maurice Obstfeld, y Marc J. Melitz. *Economía Internacional. Teoría y política*. Madrid: Pearson Educación, 2012.
- La gran enciclopedia de economía. *La gran enciclopedia de economía*. 2009. <http://www.economia48.com/> (último acceso: 12 de 2014 de 2014).
- Larraín B., Felipe, y Jeffrey Sachs. *Macroeconomía en la economía global*. Argentina: Pearson Educación, 2006.
- Markusen , James, y A. Venables. «The Theory of endowmnet, intra-industry and multi-national trade.» *Journal of International Economics.*, 2000: 209-234.
- Matarrita, Rodrigo. «Determinación de la estructura temporal de tasa de interés en el mercado de valores costarricense: una propuesta de análisis.» *RMV*, 2003: 39.
- Matiz, Francisco Javier, y Yida Mogollón. «La cadena de financiación: una necesidad para el desarrollo económico y social a partir del emprendimiento.» *Revista Escuela de Administración de Negocios*, 2008: 59-72.
- Medina, Miguel Ángel, y Víctor Antonio Acevedo. «Las relaciones económicas internacionales y la teoría económica en el entorno de la globalización.» *Ciencia Nicolaita*, 2007.
- Morisset, Jacques, y Pirnia Neda. «How tax policy and incentives affect foreign direct investment.» *World Bank*, 2000.
- Muñoz, Christian A. «¿De qué hablamos cuando hablamos de oportunidades?» *Trend Management*, 2010: 132-138.
- OMC. *El comercio y la inversión extranjera directa: Nuevo Informe de la OMC*. Comunicado de prensa. Press 57, 1996.
- Parkin, Michael. *Microeconomía: versión para Latinoamérica*. México: Pearson Educación, 2006.
- PKF. «Doing Business in the United States.» *PKF North American Network*, 2006: 57.
- Porter, Michael E. *Competitive Advantage: Creating and Sustaining Superior Performance*. Nueva York: The Free Press, 1985.
- Posner, Michael B. «International trade and technical change.» *Oxford Economic Papers, New Series 13*, 1961: 323-341.

- ProMéxico. *ProMéxico Inversión y Comercio*. 26 de Noviembre de 2014.
<http://www.promexico.gob.mx/>.
- Reynolds, Paul D, William D Bygrave, Erko Autio, Larry w Cox, y Michael Hay. «Global Entrepreneurship Monitor. 2002 Executive Report.» *Global Entrepreneurship Monitor*, 2002.
- Reynolds, Paul, David J Storey, y Paul Westhead. «Cross-national Comparisons of the Variation in New Firm Formation Rates: An Editorial Overview.» *Regional Studies*, 1994: 343-346.
- Ricardo, David. *The Principles of Political Economy and Taxation*. . Londres: J.M. Dent and Sons 1984, 1817.
- Rodríguez, Alfonso. «Nuevas perspectivas para entender el emprendimiento empresarial.» *Pensamiento y Gestión*, 2009: 94-119.
- Rugman, Alan. «Inside the multinationals: The Economics of International Markets.» *New York: Columbia University Press*, 1981.
- Sánchez, Dennis. «Determinantes de los flujos de inversión extranjera directa estadounidense a través de un modelo gravitacional con componente espacial: evidencia para algunos países latinoamericanos.» *Elsevier Doyma. Ensayos sobre Política Económica.*, 2013: 16.
- Shane, Scott. «Prior knowledge and the discovery of entrepreneurial opportunities.» *Organization Science*, 2000: 448-469.
- Shane, Scott, y S. Venkataraman. «The promise of entrepreneurship as a field of research.» *Academy of Management. The Academy of Management Review*, 2000: 217.
- SIA. «Manual sobre IED en India. Procedimientos y política industrial.» *Secretaría de Asistencia Industrial*, 2004.
- Singh, R. «Entrepreneurial Opportunity Recognition through Social Networks.» *New York: Taylor & Francis*, 2000.
- Smith, Adam. *An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations*. Londres.: W. Strahan & T. Cadell, 1776.
- Teece, D.J. «Transaction cost economic and the multinational enterprise: an assessment.» *Journal of Economic Behavior and Organization*, 1986: 21-45.
- Thai, Mai Thi Thanh, y Ekaterina Tukina. *Entrepreneurship in the informal economy: models, approaches and prospects for economic development*. New York: Routledge, Taylor & Francis Group, 2013.
- Thai, Mai Thi Thanh, y Ekaterina Turkina. «Macro-level determinants of formal entrepreneurship versus informal entrepreneurship.» *Journal of Business Venturing*, 2013: 1-21.
- «The Foreign Exchange Management Act.» *Parlamento de la República de la India*, 1999.

- UHY International Ltd. «Doin Business in Mexico.» *The Network for Doing Business*, 2013: 38.
- UHY International Ltd. «Doing Business in China.» *The Network for Doing Business*, 2013: 14.
- UHY International Ltd. «Doing Business in Germany.» *The Network for Doing Business*, 2013: 35.
- UHY International Ltd. «Doing Business in India.» *The Network for Doing Business*, 2014: 117.
- UHY International Ltd. «Doing Business in Japan .» *The Network for Doing Business*, 2014.
- United Nations Development Programme. *United Nations Development Programme*. 12 de Febrero de 2015. <http://hdr.undp.org/en/content/human-development-index-hdi>.
- Valencia de Lara, Pilar, y Juana Patlán. «El empresario descubridor de oportunidades de mercado: puntos centrales de la teoría de Kirzner.» *Tec Empresarial*, 2011: 31-38.
- Vassolo, Roberto S., y Luciana Silvestri. *Dirección estratégica en países emergentes: elementos fundamentales para plantear el crecimiento de las empresas latinoamericanas*. Argentina: Ediciones Granica, 2011.
- Vassolo, Roberto, y Luciana Silvestri. *Dirección estratégica en países emergentes: elementos fundamentales para plantear el crecimiento de las empresas latinoamericanas*. Argentina: Ediciones Granica, 2011.
- Verhuel, Ingrid, Sanders Wennekers, David Audretsch, y Roy Thurik. «An Eclectic Theory of Entrepreneurship: Policies, Institutions and Culture.» *Tinbergen Institute Discussion Paper*, 2001: 1-51.
- Vernon, Raymond. «International investment and international trade in the product cycle.» *Quarterly Journal of Economics*, 1966: 190-207.
- Wooldridge, Jeffrey M. *Introductory Econometrics: A Modern Approach*. East Lansing: South-Western College Publishing, a division of Thomson Learning, 2000.
- World Trade Organization. «Trade Policy Review Japan.» *Trade Policy Review Body*, Enero 2009.
- Yuan, Anyuan. «PERSPECTIVE: Foreign Direct Investments in China - Practical Problems of Complying with China's Company Law and Laws for Foreign Invested Enterprises.» *Northwestern Journal of International Law & Business*, 2000: 35.

ANEXO

Gráfica de líneas de la variable dependiente e independientes, 2004-2012

