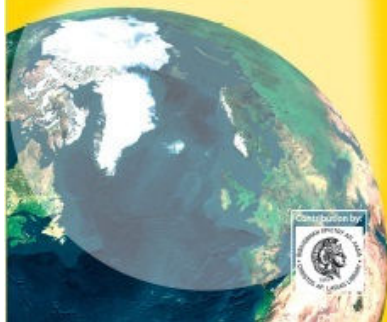


Investigación en Ciencia Regional



Investigación en Ciencia Regional

Diciembre 2012 Volumen III Número 1

Investigación en Ciencia Regional

LA REVISTA DE LA
Asociación Helénica de Ciencia Regional

Diciembre 2012

Volumen III
Número 1



Edición Española
ISSN: 1791-7417 Print
ISSN: 1791-7743 On line

H.A.R.S. - RSI J – KIIE - R ICR – ZRW Editorial Board 2011 – 2012

The Board of the HELLENIC ASSOCIATION OF REGIONAL SCIENTISTS H.A.R.S. 2011-2012 <i>[H.A.R.S. is a Think Tank of groups of people with multidisciplinary work in the fields of Regional Science, which occurs with the selfless contribution of participants who offer their work to the global scientific community]</i> President and Chair, Journals Management Committee (RSI J – KIIE - R ICR – ZRW) Dr Christos Ladias Legal Committee Lukas Apostolidis, Associate Professor Dimitrios Panagiotopoulos, Assistant Professor Panagiotis Kribas, Dr Leandros Lefakis, Dr Angelika Kallia, Dr Evaggelos Mallios, Athanasios Papathanasis Advisors Associate Professor Georgios Korres, Associate Professor Stephanos Karagiannis, Dr Apostolos Parpairis, Dr Nikolaos Chasanagas, Nikolaos Zacharias, Dimitrios Kouzas, Esaia Papaioannou, Antonia Obaidou, Maria Karagianni Chief Executive Vilelmini Psarrianou Conference Co-ordinator Dr Stylianos Alexiadis International Relations Coordinator Dr Aikaterini Kokkinou, Antonia Obaidou Student Observer Eleonora Stavrakaki Secretariat Dr Chrisa Balomenou, Dr Fotios Chatzitheodoridis, Dr Nikolaos Karachalis, Dr Panagiotis Karametou, Chrisoula Kouza, Maria Botsari, Victor Atoun, Iosif Atoun, Eleftheria Gkrimpa Maria Rigaki, Konstantina Mantzavinou, Konstantina Georgiou, Nikolaos Alampas, Elektra Katsiantoni, Dora Kyriazopoulou, Anna Maria Giallousi De-Boorder, Eleni Koursari, Eleni Hinopoulou, Aggeliki Koursari, Elena Stournara, Dimitrios Ladias, Chrisanthi Zisimopoulou, Maria Oikonomou, Athanasios Kouloupoulos, Christos Morres, Socratis Chitas, Maria Karagianni, Nikolaos Motsios, Apostolos Tsapalas, Victoria Frizi, Apostolos Ladias, Vasiliki Petrou, Areti Zioga, Nikoleta Giesil, Kyriakos Katsaros, Filippos Rountzos, Katerina Kotsiopoulou, Nilos Kotsiopoulos, Dimitra Tsetsoni, Maria Kousantaki, Chaim Kapetas, Vasiliou Karvounis, Ted Galanos, Aggela Triki, Eleni Zioga, Loukia Tsana, Andriana Katsantoni, Efrosini Makri	Regional Science Inquiry Journal Managing Editor PROFESSOR MARIA GIAOUTZI Department of Rural and Surveying Engineering, National Technical University of Athens, Greece Hon. Managing Editor PROFESSOR PETER NIJKAMP Free University Faculty of Economics and Business Administration, Department of Spatial Economics Amsterdam, the Netherlands Editors PROFESSOR IOANNIS MOURMOURIS Department of International Economic Relations and Development, Democritus University of Thrace, Greece PROFESSOR EMMANUEL MARMARAS Department of Architecture Technical University of Crete, Greece PROFESSOR PANAGIOTIS REPPAS Department of Economic and Regional Development Panteion University, Greece PROFESSOR JOSE ANTONIO PORFIRIO Departamento de Ciencias Sociais de Gestao Universidade Aberta, Lisboa, Portugal PROFESSOR PAOLO MALANIMA Department of Economic History and Economics Magna Graecia University in Catanzaro, Italy PROFESSOR RADOVAN STOJANOVIC Faculty of Electrical Engineering University of Montenegro, Podgorica, Montenegro PROFESSOR RUDIGER HAMM Department of Business Administration and Economics Niederrhein University of Applied Sciences, Germany PROFESSOR GEORGE KARRAS Department of Economics University of Illinois, Chicago, USA PROFESSOR IOANNIS YFANTOPOULOS Faculty of Political Science & Public Administration National & Kapodistrian University of Athens, Greece Vis. PROFESSOR KONSTANTINA ZERVA Dept de Economia y Facultad de Turismo Universidad de Girona, Espania PROFESSOR PETROS KIOXOS Department of Economic Sciences University of Piraeus, Greece PROFESSOR MINAS AGGELIDIS Department of Architecture National Technical University of Athens, Greece PROFESSOR JOSE VARGAS HERNANDEZ, Department de Mercadotecnia y Negocios Internacionales, Universidad de Guadalajara, Mexico	PROFESSOR PANAGIOTIS LIARGOVAS Department of Economics University of Peloponnese, Greece PROFESSOR THEODORE PELAGIDIS Department of Maritime Studies University of Piraeus, Greece PROFESSOR EFSTATHIOS TSACHALIDIS Department of Forestry and Environmental Management Democritus University of Thrace, Greece PROFESSOR MOH'D AHMAD AL-NIMR Mechanical Engineering Department Jordan University of Science and Technology, Irbid – Jordan PROFESSOR IOANNIS MAZIS Department of Turkish and Modern Asian Studies National and Kapodistrian University of Athens, Greece PROFESSOR SPYROS VLIAMOS Department of Philosophy and History of Science National and Kapodistrian University of Athens, Greece PROFESSOR NAPOLEON MARAVEGIAS Department of Political Science and Public Administration National and Kapodistrian University of Athens, Greece PROFESSOR CHARALAMPOS BOTSARIS Department of Regional and Economic Development University of Central Greece PROFESSOR PANTELIS SKAYANNIS Department of Planning and Regional Development University of Thessaly, Greece PROFESSOR ELENI KAPETANAKI-BRIASOULI Department of Geography University of the Aegean, Greece PROFESSOR GEORGE CHIOTIS Department of Economic Sciences Athens University of Economics and Business, Greece PROFESSOR DIMITRIOS DIONISIOU Department of Senior Mathematics Hellenic Air Force Academy, Greece PROFESSOR LOIS LAMPRIANIDIS Department of Economic Sciences University of Macedonia, Greece PROFESSOR PARIS TSARTAS Department of Business Administration University of the Aegean, Greece PROFESSOR YUZARU MIYATA Department of Architecture and Civil Engineering Toyohashi University of Technology, Japan PROFESSOR GEORGIOS MERGOS Department of Economic Sciences National and Kapodistrian University of Athens, Greece
---	---	--

Website: <http://www.rsijournal.eu> Email: info@rsijournal.eu, publisher@rsijournal.eu

19b Navarinou Street, 15232 Chalandri, Athens, Greece Tel. / Fax: +30 210 6833700

Copyright ©2008 C.A. LADIAS - HELLENIC ASSOCIATION OF REGIONAL SCIENTISTS

Electronic and hard copy editions are offered free of charge (ISSN: 1791-5961) (ISSN ONLINE: 1791-7735)

The RSI Journal is included in the Reference Lists of: [EconLit \(3/2011\)](#), [RSA I](#), [EconPapers](#)

PROFESSOR NIKOLAOS KYRIAZIS Department of Economic Sciences University of Thessaly, Volos, Greece PROFESSOR VIRON KOTZAMANIS Department of Sociology University of Thessaly, Greece PROFESSOR FATMIR MEMA Faculty of Economics University of Tirana, Albania PROFESSOR IOSIF STEFANOU Department of Architecture National Technical University of Athens, Greece PROFESSOR ANASTASIA ATHANASOULA-REPPA Department of Pedagogy, High School of Pedagogical and Technological Education, Greece PROFESSOR EVANTHIA MAKRI - BOTSARI Department of Pedagogy, High School of Pedagogical and Technological Education, Greece PROFESSOR GEORGE POLICHRONOPOULOS School of Business Administration and Economics, Technological Educational Institute of Athens, Greece PROFESSOR MIRA VUKCEVIC Faculty of Metallurgy and Chemical Technology University of Montenegro, Podgorica, Montenegro ASSOCIATE PROFESSOR VICENTE ROYUELA Department of Econometrics, Statistics and Spanish Economy University of Barcelona, Spain ASSOCIATE PROFESSOR GEORGE KORRES Department of Geography University of the Aegean, Greece ASSOCIATE PROFESSOR STEFANOS KARAGIANNIS Department of Regional Economic Development University of Central Greece ASSOCIATE PROFESSOR DARCIN AKIN Department of City and Regional Planning Gebze Institute of Technology, Turkey ASSOCIATE PROFESSOR JAN SUCHACEK Department of Regional and Environmental Economics Technical University of Ostrava, Czech Republic ASSOCIATE PROFESSOR MIHAIL XLETOS Department of Economic Sciences University of Ioannina, Greece ASSISTANT PROFESSOR ANASTASIA STRATIGEA Department of Geography and Regional Planning National Technical University of Athens ASSOCIATE PROFESSOR ELIAS PLASKOVITIS Department of Economic and Regional Development, Panteion University, Athens, Greece ASSOCIATE PROFESSOR HELEN THEODOROPOULOU Department of Home Economics Ecology, Harokopion University, Athens, Greece ASSOCIATE PROFESSOR PANTELIS SKLIAS Faculty of Social Sciences University of Peloponnese, Greece	ASSOCIATE PROFESSOR EVANGELIA GEORGITSOYANNI Department of Home Economics Ecology, Harokopion University, Athens, Greece ASSOCIATE PROFESSOR GEORGIA KAPLANOGLIOU Department of Economic Sciences National and Kapodistrian University of Athens, Greece ASSOCIATE PROFESSOR KONSTANTINOS TSAMADIAS Department of Home Economics and Ecology Harokopion University, Greece ASSOCIATE PROFESSOR LIDIA DRAKAKI – SAPOUNAKI Department of Economic and Regional Development Panteion University, Greece ASSOCIATE PROFESSOR TRIFON KOSTOPOULOS Department of Sociology, Panteion University, Athens, Greece ASSISTANT PROFESSOR BENIAMINO MURGANTE Department of Laboratory of Urban and Territorial Systems University of Basilicata, Italy ASSISTANT PROFESSOR MARIUSZ SOKOLOWICZ Faculty of Economics and Sociology University of Lodz, Podgorica, Poland ASSISTANT PROFESSOR JOAO MARQUES Department of Social and Political Sciences University of Aveiro, Portugal ASSISTANT PROFESSOR GEORGIOS SIDIROPOULOS Department of Geography University of the Aegean, Greece ASSISTANT PROFESSOR ELENI PAPADOPOULOU School of Urban-Regional Planning & Development Engineering, Aristotle University of Thessaloniki, Greece ASSISTANT PROFESSOR ANASTASIA PSEIRIDOU Department of Regional and Economic Development, University of Central Greece ASSISTANT PROFESSOR GEORGIOS XANTHOS Department of Sciences, Technological Educational Institute of Crete, Greece LECTURER ASPASIA EFTHIMIADOU Master Program of Environmental Studies Open University of Cyprus, Cyprus LECTURER MAARUF ALI Department of Computer Science & Electronic Engineering Oxford Brookes University, United Kingdom LECTURER VICKY KATSONI Department of Hospitality and Tourism Management Technological Educational, Athens, Greece LECTURER NIKOLAOS MPENOS Department of Economic Sciences University of Ioannina, Greece LECTURER NETA ARSENI POLO Department of Economics University “Eqrem Cabej”, Albania	LECTURER ALEXANDROS MANDHLA RAS Department of Economics, University Of Surrey, United Kingdom RESEARCH FELLOW PARK JONG - SOON Development Institute of Local Government of South Korea Dr KATERINA KOKKINO Department of Economics Glasgow University, G. Britain Dr STILIANOS ALEXIADIS RSI Journal Dr SOTIRIOS MILIONIS RSI Journal Dr MICHAEL ALDERSON Director Project Development University of Szent Istvan, Hungary Dr PEDRO RAMOS Faculdade de Economia, Universidade de Coimbra, Portugal Dr NIKOLAOS HASANAGAS Faculty of Forestry and Natural Environment Aristotle University of Thessaloniki, Greece Dr DAMIANOS SAKKAS University of Peloponnese, Greece Dr CHRISTOS LADIAS Department of Regional and Economic Development, University of Central Greece Livadeia, Greece STAVROS RODOKANAKIS Department of Social and Policy Sciences University of Bath Clarendon Down, England Members PROFESSOR PETROS KOTSIPOPOULOS Department of Senior Mathematics Hellenic Air Force Academy, Greece ASSOCIATE PROFESSOR GEORGE TSOBANOGLOU Department of Sociology University of the Aegean, Mitilini, Greece PROFESSOR DIMITRIOS MAVRIDIS Department of Technological Educational Institute of Western Macedonia, Greece ASSOCIATE PROFESSOR ALBERT QARRI Vlora University, Albania ASSOCIATE PROFESSOR HIROYUKI SHIBUSAWA Department of Architecture and Civil Engineering Toyohashi University of Technology, Japan ASSOCIATE PROFESSOR GEORGE GANTZIAS Department of Cultural Technology & Communication University of the Aegean, Greece ASSISTANT PROFESSOR DIMITRIOS LALOUMIS Department of Technological Education Institute of Athens, Greece ASSOCIATE PROFESSOR DIMITRIOS PANAGIOTOPoulos Department Physical Education & Sport Science National and Kapodistrian University of Athens, Athens Greece
--	---	--

ASSISTANT PROFESSOR VASSILIS KEFIS Department of Public Administration Panteion University, Athens, Greece ASSISTANT PROFESSOR ZACHAROULA ANDREOPOULOU Lab. Of Informatics Faculty of Forestry and Natural Environment Aristotle University of Thessaloniki, Greece ASSISTANT PROFESSOR ELECTRA PITOSKA Technological Institute of Florina, Greece ASSISTANT PROFESSOR CHRISTOS STAIKOURAS Department of Accounting and Finance Athens University of Economics and Business, Greece ASSISTANT PROFESSOR STELLA KYVELOU Department of Economic and Regional Development Panteion University, Greece ASSISTANT PROFESSOR THEODOROS IOSIFIDIS Department of Geography University of the Aegean, Greece ASSISTANT PROFESSOR DIMITRIOS SKIADAS Department of International and European Studies University of Macedonia, Greece ASSISTANT PROFESSOR GEORGIOS EXARCHOS Technological Institute of Serres, Greece LECTURER EVIS KUSHI Faculty of Economy University of Elbasan, Albania LECTURER ELENI GAKI Department of Business Administration University of the Aegean, Greece LECTURER MANTHOS DELIS Department of Economic Sciences University of Ioannina, Greece LECTURER ROSA AISA Departamento de Analisis Economico University of Zaragoza, Spain ASSISTANT PROFESSOR AMALIA KOTSAKI Department of Architectural Engineering Technical University of Crete LECTURER APOSTOLOS KIOXOS Department of International and European Studies, University of Macedonia, Greece Dr KIRIAKI NIKOLAIDOU Faculty of Political Science & Public Administration, National & Kapodistrian University of Athens, Greece Dr GEORGIOS-ALEXANDROS SGOUROS National and Kapodistrian University of Athens, Greece Dr BULENT ACMA Department of Economics, Anadolu University, Unit of Southeastern Anatolia, Turkey Dr DRITA KRUIA Faculty of Economics Shkodra University, Albania	Dr LAMPROS PYRGIOTIS RSI Journal Dr KONSTANTINOS IKONOMOU Department of Regional and Economic Development, University of Central Greece Dr KATERINA PARPAIRI RSI Journal Dr KHACHATRYAN NUNE Head of the scientific research unit University of Hohenheim, Stuttgart Dr ANDREW FIELDSSEND Research Institut of Agriculture Economics, Budapest, Hungary Dr CRISTINA LINCARU National Scientific Research Institut for Labor and Social Protection, Bucharest, Romania EFTERPI GERAGA Department of Regional and Economic Development, University of Central Greece Livadeia, Greece Critical Surveys Editors Lecturer Aspasia Efthimiadou, Dr Sotirios Milionis, Dr Georgios-Alexandros Sgouros, Dr Stavros Ntegiannakis, Dr Anastasia Biska, Dr Christos Genitsaropoulos Book Review Editors Dr Katerina Kokkinou, Dr Stilianos Alexiadis, Dr Elias Grammatikogiannis, Dr Maria Mavragani, Dimitrios Kouzas, Vilemini Psarrianou, Helga Stefansson, Chrisoula Giannikopoulou, Antonia Obaidou Copy Editors Associate Professor Georgios Korres, Assistant Professor Panagiotis Krimpas, Dr Stylianos Alexiadis, Dimitris Kouzas Publisher-Manager Dr Christos Ladias Κείμενα Περιφερειακής Επιστήμης (Kimena Periferiakis Epistimis) Managing Editor Associate Professor Georgios Korres Hon. Managing Editor Professor Charalampos Botsaris Copy Editor Dr Aikaterini Kokkinou Editorial Assistant Associate Professor Stefanos Karagiannis Publisher-Manager Dr Christos Ladias	Members Lecturer Fotis Kitsios, Assistant Professor Eleni Papadopolou, Vilemini Psarrianou Investigacion en Ciencia Regional Managing Editor Lecturer Nela Filimon Hon. Managing Editor Professor José Vargas-Hernández Copy Editor Vis. Professor Konstantina Zerva Editorial Assistant Professor Cristiano Cechela Publisher-Manager Dr Christos Ladias Members Professor Ana Cristina Limongi Franca, Associate Professor Francisco Diniz Assistant Professor Eloina Maria Ávila Monteiro Zeitschrift für die Regionale Wissenschaft Managing Editor Professor Ioannis Mazis Hon. Managing Editor Professor Rudiger Hamm Copy Editor Assistant Professor Panagiotis Kribas Editorial Assistant Associate Professor Stefanos Karagiannis Publisher-Manager Dr Christos Ladias Members Associate Professor Trifonas Kostopoulos, Dr Khachatryan Nune, Dr Nikolaos Chasanagas  RSI J FOUNDATION YEAR 2008 KIE ETOE (APRIL) 2008 R ICR ARGO DE FUNDACIÓN 2009 ZRW Gemeinschaft der 2009 REGIONAL STUDIES SOCIETY
---	---	--

Contenidos

	Página
Editorial	7
Artículos	
1. <i>Inversión y Crecimiento en un Contexto de Regiones en Desarrollo, Sequeira T., Diniz F.</i>	11
2. <i>Impacto de la Violencia Laboral en la Construcción de Organizaciones Saludables. Estudio Comparativo de la Calidad Productiva y del Potencial Humano Entre las Regiones de Euskadi y Comunidad Valenciana, Navarro M., Marzal A., Botella A.</i>	27
3. <i>Las Inversiones de las Multinacionales Brasileñas en Portugal: Los Efectos y Factores de Éxito, Cechella C., Franco G.</i>	45
4. <i>Centros de Enseñanza Superiores y Desarrollo Periférico en Grecia. Un Enfoque Experimental, Botsaris C., Ladias C., Genitsaropoulos C.</i>	65
5. <i>Acercamiento Analítico al Estudio de la Industria Farmacéutica en México y a las Estrategias de Ingreso de Farmacias del Ahorro a la Zona Metropolitana de Guadalajara, Burgos A.</i>	75
<i>Instrucciones a los autores</i>	93

Revista ICR, N3. Edición en español - Editorial

La tercera edición española de la publicación de la Revista de Investigación de Ciencia Regional comprende cinco artículos escritos por especialistas de los campos respectivos. En esta nota editorial presentaremos en resumen el contenido de los cinco artículos de este volumen de la revista.

El primer artículo está escrito por Teresa Sequeira y Francisco Diniz de la Universidad de Trás-os-Montes e Alto Douro, Portugal, entitled “Inversión y crecimiento en un contexto de regiones en desarrollo”. Este estudio intenta analizar la importancia de la inversión en el proceso de crecimiento de las regiones menos desarrolladas. Después de una breve descripción de las teorías clave de crecimiento, se desarrolla una presentación de trabajos empíricos e internacionales, relacionados con estas teorías, sobre temas de crecimiento, de inversión propiciada del sector público y privado, y del menos mencionado capital humano. Para concluir, los autores mencionan la problemática de crecimiento en el contexto de regiones de desarrollo, identificando como factores de crecimiento la población, la red de infraestructuras de comunicación, energía y transporte, y el ahorro.

Miguel Angel Gimeno Navarro, Ana Marqués Marzal y Antonio Grandío Botella de la Universidad Jaume I, han realizado el segundo estudio titulado “Impacto de la violencia laboral en la construcción de organizaciones saludables. Estudio comparativo de la calidad productiva y del potencial humano entre las regiones de Euskadi y comunidad valenciana”. Enfocando en la influencia de cuatro estrategias de violencia sobre la calidad productiva y el potencial humano en empresas de dos sectores (metal, textil y cerámica, y empresas de la administración pública) de las regiones de Euskadi y Comunidad Valenciana de España, los principales resultados indican que cuanto mayor es la presencia de estrategias de violencia en el trabajo más se reduce la Calidad Productiva, mientras que sólo tres de la Estrategias inciden en la Calidad del Potencial Humano de las empresas. Además, en la región de Euskadi las estrategias de violencia que operan son significativamente superiores que en la Comunidad Valenciana. La conclusión central es que la construcción de organizaciones saludables implica interpretar el fenómeno de la violencia en toda su complejidad y actuar sobre la propia organización.

El tercer artículo se titula “Las inversiones de las multinacionales brasileñas en Portugal: los efectos y factores de éxito” y está escrito por Cristiano Cechella de la Universidade dos Açores y Gustavo Franco de la Pontificia Universidade Católica do Rio de Janeiro. Este estudio tiene como objetivo la descripción y justificación de describir la evolución de la inversión de empresas brasileñas en Portugal y su impacto sobre la estructura económica regional de Portugal. Analizando teóricamente la importancia de empresas multinacionales de invertir en el extranjero y basándose en una investigación empírica con 89 empresas, se concluye que las empresas brasileñas están satisfechas de invertir en el mercado portugués por motivos como el progreso de las áreas de liberalización e integración, la proximidad a los centros urbanos, las asociaciones, la inversión en Investigación y Desarrollo, la tasa de retorno sobre las expectativas de inversión, y la afinidad cultural entre otros.

El título del cuarto artículo es “Centros de Enseñanza Superiores y desarrollo periférico en Grecia. Un enfoque experimental”, realizado por Charalampos Botsaris, Christos Ap. Ladias y Christos Genitsaropoulos de la Universidad de Grecia Central. El enfoque de este artículo es estimar la

contribución de los Centros de Enseñanza Superiores al desarrollo económico de la periferia helénica, examinando al mismo tiempo la importancia del tamaño de los CES, durante el periodo 2000-2003, por medio del método del enfoque experimental, a través de índices periféricos como el producto interno bruto per cápita, el valor agregado bruto en el sector del comercio y el valor agregado bruto en el sector de gestión de bienes inmobiliarios, arrendamiento y negocios. Los resultados de esta investigación indican que la contribución de los Centros de Enseñanza Superiores al desarrollo económico de la periferia helénica es básicamente positiva, según este enfoque experimental concreto.

Por último, el quinto artículo, titulado “Acercamiento analítico al estudio de la industria Farmacéutica en México y a las estrategias del ingreso de Farmacias del Ahorro a la zona metropolitana de Guadalajara” y escrito por Asela A. Burgos Campero de la Universidad de Guadalajara pretende un acercamiento analítico a la industria farmacéutica tanto a nivel global como nacional, haciendo un breve análisis de su estructura de mercado. Así mismo se analiza el ingreso de Farmacias del Ahorro a la Zona Metropolitana de Guadalajara y la interacción estratégica entre Farmacias del Ahorro y Farmacias Guadalajara, a través de un ejemplo de Teoría de Juegos, que pretende modelar como Farmacias del Ahorro pueden captar clientes potenciales utilizando la variable ubicación como estrategia. Después de describir brevemente el mercado de medicamentos en México, se ha concluido que tanto las Farmacias de Ahorro como las Farmacias Guadalajara han focalizado con éxito su estrategia a la localización, eligiendo localizaciones estratégicas y un elevado número de puntos de ventas, basándose en las necesidades, capacidad de compra, competencia y oportunidades de crecimiento de cada Estado.

Konstantina Zerva

Nela Filimon

Universidad de Girona, Espania

ARTÍCULOS

Inversión y Crecimiento en un Contexto de Regiones en Desarrollo

SEQUEIRA, Teresa

tsequeir@utad.pt

DINIZ, Francisco

fdiniz@utad.pt

CETRAD/DESG, Av. Almeida Lucena 1, 5000-660 Vila Real, Portugal

Tel.: +351 2593092200, Fax: +351 2593092249.

Teresa Sequeira () e Francisco Diniz (fdiniz@utad.pt) son investigadores doctorados del CETRAD e Profesores del Departamento de Economía, Sociología y Gestión de la Universidad de Trás-os-Montes e Alto Douro, Av. Almeida Lucena, 1. 5000-660 Vila Real – Portugal.

RESUMEN: El objetivo de este trabajo es discutir el papel que juega la inversión como condicionante en el proceso de crecimiento de las regiones menos desarrolladas. Las teorías del crecimiento hablan de distintos motores e se basan en modelos que permiten diferentes interpretaciones sobre la importancia de la inversión en el crecimiento. Se sigue con un análisis empírico de algunos estudios llevados a cabo en diferentes países y regiones, que demostrarán no sólo la importancia, como pondrán de relieve las diferencias, en la forma de impacto, de la inversión según sea su naturaleza pública o privada.

Clasificación JEL: O16; B00; O30

Palabras clave: Crecimiento y Desarrollo Económico; Inversión; Regiones en Desarrollo.

ABSTRACT: This paper's goal is to discuss all investment's conditions at the growth process in less developed areas. Main theories of growth point several growth drivers and are supported on mathematical formulations, the models, which allow different interpretations about investment's role and relevance in growth process. Then we have done an empiric analysis identifying some works done in several countries and regions, that not only demonstrate the importance of the investment, but also point out the differences, in terms of impact, in function of the public or private's nature of that investment.

Key-words: Growth and Economic Development; Investment; Less Developed Countries.

1. Revisión de las principales teorías del crecimiento

El crecimiento de las economías ha sido una materia de permanente análisis económica, pudiéndose encontrar ya en las teorías de los primeros economistas, como Adam Smith, la búsqueda de una explicación para la evolución de la producción. Este crecimiento en las economías más desarrolladas ha permitido descubrir regularidades que encuentran formalizadas a través de Kaldor [1], en sus “hechos estilizados”.

Relativamente a la dinámica del crecimiento, se encuentra recogida en las diversas teorías y modelos del crecimiento (cuadro 1) que han contribuido de forma esencial al análisis del fenómeno pese a que, como modelos que son, presenten limitaciones.

Cuadro 1 – Síntesis de las principales teorías del crecimiento

Teorías del Crecimiento	Origen del crecimiento	Características
Adam Smith (1776)	División del trabajo	Crecimiento ilimitado
David Ricardo (1817)	Inversión productiva de los beneficios	Crecimiento amenazado por las rentas decrecientes de la tierra
R. Malthus (1798)	Inversión productiva de los beneficios	Crecimiento limitado por la ley de la población
Marx (1867)	Acumulación del Capital	Crecimiento del capitalismo limitado por la baja tendencial de la tasa de lucro
J.A. Schumpeter (1911,1939)	Corrientes innovadoras introducidas por los empresarios innovadores	Inestabilidad del crecimiento y naturaleza cíclica
Modelos pos-Keynesianos Harrod (1939) e Domar (1946)	Tasa de crecimiento del producto está en función de la tasa de ahorro y de la tasa de inversión	Crecimiento inestable
Modelo neo-clásico Robert Solow (1956)	Población (crecimiento de la oferta de trabajo); Progreso Técnico Exógeno y Capital	El crecimiento asume una naturaleza transitoria en ausencia de progreso técnico
Teoría de la Regulación M.Aglietta (1976), R. Boyer (1986)	Articulación entre productividad y demanda	Diversidad en el tiempo y en el espacio de los tipos de crecimiento
Teorías del Crecimiento Endógeno P. Romer (1986), R. Barro (1990), R. Lucas (1988), J.Greewood y Jovanovic (1990)	Capital físico; Capital Humano; Tecnología; Infraestructuras (Capital Público); Intermediarios Financieros	Características endógenas del crecimiento; Papel del Estado, concretamente en la creación de condiciones para la creación y divulgación del conocimiento; Importancia de los factores históricos; Explicación de algunos factores considerados como dados por hecho en otras teorías (por ej. el progreso tecnológico)

Fuente: Adaptado de Problèmes économiques [2]

Concentrándonos en la problemática de la acumulación de capital, constatamos que es un factor de crecimiento identificado por la mayoría de los modelos, concretamente en aquellos que alcanzan una mayor notoriedad, o sea, el modelo neo-clásico de Solow y los modelos de la teoría de crecimiento endógeno.

1.1. El modelo neoclásico

Se debe a Solow [3] la elaboración de un modelo de crecimiento que, aún hoy, constituye una referencia en el estudio de la materia. Los principales puntos del análisis neo-clásico del modelo de Solow pueden sistematizarse en los siguientes aspectos (Silva y Silva [4]; Barro y Sala-i-Martin [5]):

En un equilibrio dinámico sin progreso tecnológico la tasa de crecimiento del producto es igual a la tasa del crecimiento de la población;

En esta situación de ausencia de progreso tecnológico, cualquier economía que se encuentre en el estado estacionario no observará ningún aumento de las variables *per capita*;

El progreso técnico aparece como el origen del aumento del *output* por trabajador y de la renta *per capita*. La tasa de crecimiento en el estado estacionario del producto agregado es el resultado de la suma de la tasa del progreso técnico y de la tasa del crecimiento demográfico.

El modelo postula una tendencia para la convergencia de los niveles de producto por trabajador y, consecuentemente, de los niveles de renta *per capita* (convergencia absoluta). Las economías con bajos ratios de capital por trabajador tenderían, así, a crecer más rápidamente que las más ricas.

Las críticas al modelo no tardaron en aparecer. Cuadrado-Roura [6] rebate las rentas decrecientes del capital basándose en la existencia de tres factores externos que se encuentran asociados al incremento del capital: i) el trabajo genera mejoras en la productividad; la inversión de capital conlleva a un aumento y mejora del entrenamiento de la fuerza de trabajo (*learning by doing*); ii) la incorporación de nuevos equipos tiene como resultado un progreso generalizado de los conocimientos técnicos; iii) el mismo proceso inversor genera y abre nuevas oportunidades, tanto para la producción como para la inversión. Estos argumentos apoyan la tesis de que el progreso técnico no es un factor exógeno, como defendía Solow, y sí que depende en gran medida de la propia capacidad del capital.

Silva y Silva [4] añaden, sobre la convergencia absoluta defendida por este modelo, el hecho de que no existe ninguna evidencia empírica en la que basarse, proponiendo dos vías para rebatirlo: i) la existencia de mecanismos endógenos que contrarían las rentas marginales decrecientes del capital o de otros factores acumulables; ii) el concepto de convergencia condicional de Barro, que defiende que las economías tienden a convergir para sus niveles de estado estacionario, pero que estos estados pueden ser diferentes.

1.2. Los modelos de crecimiento endógeno

Otras explicaciones para el crecimiento surgen a partir de los trabajos pioneros de autores como Romer ([7]; [8]), Lucas [9], Barro [10] y Rebelo [11], que desarrollan formulaciones matemáticas que profundizan el modelo neoclásico y que se ha denominado teoría endógena. Para explicar la demostración empírica del crecimiento de las variables *per capita*, la teoría endógena llega hasta los factores y mecanismos internos de la misma economía. Como perspicazmente afirmó Romer [12], “*economists often complain that we do not have enough data to differentiate between the available theories, but what constitutes relevant data is itself endogenous*”.

Analizando brevemente algunos modelos, concretamente el AK, el modelo con externalidades y el modelo de innovación endógena, y basándonos en el trabajo de Silva y Silva [4], puede constatar que el núcleo de estos modelos reside en considerar el progreso técnico como algo endógeno, entendido en sentido lato (aumento de la eficacia en el uso de los factores convencionales), asumiendo el incremento del stock del conocimiento el papel de motor de la economía, al proporcionar el crecimiento de la producción y, como consecuencia, de la renta *per capita*. Estos modelos de desarrollo endógeno tienen una base factual bastante superior a la del modelo clásico. En relación a la cuestión de la convergencia de las economías, estos modelos apuntan hacia una convergencia condicionada, esto es, cada economía tenderá a convergir, pero siempre hacia su estado estacionario, que podrá ser distinto del de otras economías, mientras que los neoclásicos creían en la convergencia absoluta. En esta materia, los defensores de la teoría endógena ponen el acento en los mecanismos endógenos, al contrario que los neoclásicos, que justificaban la convergencia absoluta mediante las rentas decrecientes de los factores.

Los autores de las tesis del crecimiento endógeno critican las soluciones neoclásicas tradicionales de ahorro y educación, defendiendo que las teorías del crecimiento deben concentrarse en la forma en cómo los países pueden mejorar su *performance* tecnológica, y el papel de la intervención del Estado en el desarrollo. Mientras los neoclásicos entendían que esta intervención se debería hacer mediante la eliminación de barreras, en una clara apuesta por el libre funcionamiento del mercado, los defensores del crecimiento endógeno demuestran, con la presencia de externalidades, que el interés privado puede no coincidir con el interés social, lo que justifica la intervención del Estado en el incentivo del desarrollo, concretamente en materia de apoyos a la inversión, a través del estímulo del conocimiento mediante I&D y de ayudas al capital humano.

2. Síntesis de las atribuciones de la inversión en las teorías del crecimiento

Haciendo un repaso a las principales corrientes, constatamos que es posible identificar algunos rasgos específicos sobre la importancia de las inversiones en el proceso de crecimiento.

En los textos de Adam Smith [13], pese a no haberle sido reconocida la elaboración de un modelo sobre el crecimiento, podemos encontrar la teoría de que la acumulación de capital es un elemento esencial en el proceso de crecimiento, teniendo como objetivo el bienestar de la población.

Los primeros autores post-keynesianos como Harrod [14] y Domar [15] así como en aquellos que como Furtado [16] se dedicaron al estudio de América Latina, tomaron la tasa de inversión y el ratio capital/producto como variables explicativas centrales, subrayando la importancia de las virtudes de la inversión en capital físico. Concretamente en el modelo de Harrod-Domar, que asume la productividad marginal del capital como constante, una vez que cada unidad adicional de capital hace aumentar la producción en el mismo montante (es decir, se mantiene la relación capital/producto), la producción viene como una función constante del stock de capital. Es de aquí que se desprende fácilmente la enorme importancia de la inversión en el proceso que se está analizando. Como apunta Diniz [17], este modelo aún no ha tenido una especial utilidad, ya que induce a un pensamiento lineal en el que sería suficiente con decidir el nivel de inversión para alcanzar una determinada tasa de crecimiento, no existiendo un límite en este proceso de crecimiento económico ya que “todo depende de mantener un determinado nivel de inversiones”.

Por su parte, el modelo neoclásico asume que el capital presenta rentas marginales decrecientes y que la inversión no es una función independiente, sino que está en relación directa con el ahorro. Lo que significa que la inversión depende de la tasa de ahorro, que es exógena, constante y positiva, y del nivel de producción. La producción intensiva, o por unidad de trabajo eficiente, depende, a su vez, de la acumulación de capital. En términos dinámicos se sabe que el comportamiento del stock de capital depende de la inversión bruta y de la depreciación física del capital.

Se comprobó también que, en un equilibrio a largo plazo, el nivel del stock de capital por unidad de trabajo eficiente no se altera. Esta situación resulta de igualar a cero la ecuación fundamental de Solow, con lo que deducimos que en un equilibrio a largo plazo, y por unidad de trabajo eficiente, la inversión bruta iguala la depreciación del capital sumada al capital necesario para mantener constante el nivel de capital por unidad de trabajo eficiente. O sea, el modelo neoclásico de Solow no atribuye ningún papel a la inversión en el crecimiento a largo plazo como consecuencia de la presencia de rentas marginales decrecientes, recayendo en el progreso técnico la capacidad para poder superar este hecho.

Solow defendió que el punto de equilibrio a largo plazo es único y estable, lo que significa que cualquier economía cuyo montante de capital por unidad de trabajo eficaz sea inferior al de equilibrio a largo plazo tenderá a aumentar este ratio mediante la inversión, la cual permitiría la acumulación de capital y el incremento de este ratio. La situación contraria la encontraríamos cuando el montante de capital por unidad de trabajo fuese superior al de equilibrio.

Más aun, si la economía se encuentra en equilibrio y se registra un aumento del ahorro, ¿ese incremento provocará que la economía crezca a una tasa superior a la prevista? El hecho de que aumente la tasa de ahorro no afecta al crecimiento de la economía, pues su reflejo es apenas transitorio, lo que sí aumentará, sin embargo, será el nivel en equilibrio de la producción y de capital por trabajador.

Sin embargo, la acumulación de capital es fundamental para el crecimiento económico, tanto en el proceso dinámico que persigue el equilibrio, en el que es necesario aumentar la intensidad del capital, como en la fase del equilibrio, en la que es necesario invertir lo suficiente para poder mantener el ratio de capital por unidad de trabajo eficiente constante.

Es importante resaltar la significativa conclusión que se extrajo de su análisis, concretamente la de que los aumentos de la población y la acumulación de capital, en virtud de los rendimientos decrecientes, no son capaces de explicar por sí solos la evolución de la renta *per capita* de los últimos siglos. La solución pasaría por el progreso técnico, el motor de la economía en el modelo neoclásico, siendo apenas su existencia lo que permite aumentar el capital y la producción *per capita* de una economía. Este progreso era considerado exógeno (en este sentido una posible explicación de la correlación significativa entre la tasa de inversión y la producción *per capita*, que encontramos en

diferentes trabajos, concretamente de Summers y de Heston [18], sería el hecho de que muchos países aún no han alcanzado su *steady-state*, estando en procesos de crecimiento rápido (*catching-up*); la otra vía sería la incorporación de los avances técnico).

La teoría del crecimiento endógeno va todavía más lejos al resaltar, como pudimos observar, que al considerar el conocimiento como endógeno, permite anular las posibles rentas decrecientes que están asociadas a la acumulación de capital y de otros recursos necesarios en este proceso de crecimiento. De esta forma, el conocimiento constituye el motor del crecimiento y la acumulación del capital alimentaría este proceso, justificándose así el comportamiento de las variables de inversión y de producción (lo que coincide con los hechos estilizados de Kaldor [1], concretamente el incremento de la intensidad del capital y la tendencia para una cierta estabilización del ratio capital/producción). De esta forma, en el modelo AK la inversión recupera nuevamente parte del papel protagonista que tuvo con Harrod y Domar, con la particularidad de que en este último caso se tiene en cuenta la depreciación del capital, tal y como encontramos en el modelo de Solow. No obstante, la verdadera apuesta la hace en el conocimiento (ya sea por iniciativa privada autónoma o influenciada por la intervención estatal, dadas sus características y externalidades que de ahí derivan), lo que podría indicar, en cierta forma, que se relega a un segundo plano la importancia de la inversión en capital humano en relación con la producción y con el capital físico. Sin embargo, basta tener presente la necesidad de contar con recursos humanos que generen conocimientos y que estén preparados para utilizarlos sacándoles el máximo partido y que se cuenten con equipos (productivos, de apoyo e infraestructuras) capaces de transformarlo en ventajas económicas en sentido amplio para comprender la importancia de la inversión como factor en el aumento de todos los tipos de capital en el crecimiento de las economías.

3. Crecimiento, inversión pública, privada e capital humano

3.1. Repaso a algunos trabajos empíricos en materia de crecimiento

Como hemos visto, el estudio del crecimiento económico ha sufrido, desde un punto de vista teórico, una serie de mutaciones en las últimas décadas: en contraposición con las previsiones pesimistas del modelo neoclásico de crecimiento, los nuevos modelos de crecimiento prospectan una tasa de crecimiento real del PIB *per capita* que aumenta endógenamente en la economía.

En términos empíricos, y como síntesis, recurrimos al trabajo de Barro y Sala-i-Martin [5] que presentan un resumen de los resultados de cuatro importantes estudios de contabilidad del crecimiento: sobre los países de la OCDE, el trabajo de Christensen *et al* (1980), que cubre el período 1947-73, y el de Jorgenson e Yip (2001), referente al período 1960-95. Para América Latina, Barro y Sala-i-Martin (*op. cit.*) toman como punto de partida el trabajo de Elías (1990), referido al período 1940-90 y, para las economías asiáticas, se basan en Young (1995), que analizó el período 1966-90. Estos estudios decomponen el crecimiento de la tasa real del PIB en las contribuciones del capital, del trabajo y de un factor residual. Excepto en dos países asiáticos (Corea del Sur y Taiwan, en los que la contribución del trabajo superó ligeramente a la del capital), en los restantes países la contribución del capital rebasó ampliamente a la del trabajo, consiguiendo representar en muchos casos más del 50% del crecimiento real de la producción.

Más allá de la tradicional división entre el capital y el trabajo, las contribuciones más recientes buscan determinar mejor los diferentes mecanismos que expliquen el crecimiento endógeno. Tal y como sintetizan Bengoa y Robles [19], los principales mecanismos son las infraestructuras (Aschauer [20]; Barro [10]), los incentivos para la innovación (Romer [8]), el capital humano (Lucas [9]), las rentas constantes a escala (Rebelo [11]) y la divulgación tecnológica (Barro y Sala-i-Martin [21]), registrando todavía la importancia que otros autores dan en este proceso a factores como el encuadramiento institucional y la estabilidad macroeconómica (Olson [22]; Landes [23]; Easterly [24]).

Esta multiplicidad de factores del crecimiento pone de manifiesto otra pista: la de las diferencias existentes entre la inversión propiciada por el sector público y el privado, una vez que estos dos sectores tienen objetivos diferentes a la hora de programar sus actuaciones.

3.2. Inversión pública

De los diferentes tipos de gasto público, nos interesan particularmente los gastos en inversión, que deberán ser encarados desde una perspectiva keynesiana y dejando atrás la visión clásica, que analizaba este tipo de gasto público como un mero gasto que tiene lugar para satisfacer las necesidades públicas, y sí teniendo en cuenta sus efectos retributivos y expansionistas a la luz de los principios del multiplicador y del acelerador.

E sobre la inversión pública queremos dejar en abierto la vieja cuestión de equidad *versus* eficiencia. Siendo la importancia de la inversión pública dependiente del grado de desarrollo de un país debido a que, en casos de atrasos, la inversión pública pueda complementar la privada, dotando al territorio de infraestructuras, será perfectamente legítimo cuestionar si la inversión pública, como absorbedora de recursos que exigen conseguir financiación, constituirá una manera más eficaz de impulsar el desarrollo, como alternativa de los incentivos a la iniciativa privada (con desgravación fiscal, de tipo para-fiscal y otros que pueden condicionar la financiación del sector público).

En relación al impacto de la inversión pública en la producción y/o en el empleo y/o inversión privada, nos encontramos, en los diferentes trabajos consultados, con distintos niveles de clasificación de la inversión pública. Como ejemplo de esta diversidad haremos referencia al trabajo de Pereira y Andraz [25], que presenta una selección de estudios sobre la inversión pública en los que se emplean datos de ámbito regional en los que es posible observar las diferentes variables de capital público. Constatamos que varios trabajos optan por incluir en la inversión pública el apartado “inversión no militar”, incluyendo las financiaciones en diferentes niveles, federal, estatal y local (Andrews y Swanson [26]; Eberts [27], [28]; Eisner [29]; Munnell [30]). Otros recurrieron a una clasificación complementaria, estableciendo, además de la inversión pública “no militar”, otros apartados, como autopistas y agua (Eberts [27]), o autopistas, agua, canalización de aguas residuales y otros (García-Milà *et al* [31]; Munnell y Cook [32]). Otros autores apuntaron por su parte la inversión pública en educación (Evans y Karras [33]; García-Milà y McGuire [34]; Moomaw y Williams [35]).

En aquellos trabajos llevados a cabo no a nivel regional sino con datos agregados, resaltamos la relevancia de la categoría “no militar”. Destaca aquí el estudio pionero de Aschauer [20] que usó datos del tipo agregado, y que tuvo seguidores como Munnell [36], que distinguen la inversión pública total “no militar” de la inversión de *core infrastructure*, englobando en esta última categoría la inversión llevada a cabo en carreteras, autopistas, aeropuertos, redes de energía, telecomunicaciones, agua y saneamiento, etc. La justificación para esta división se encuentra en que los autores entendieron que ese núcleo de infraestructuras puede tener un impacto diferenciado sobre la economía, tal y como demostraron en sus estudios.

Se debe, pues, a Aschauer ([20]; [37]), una de las contribuciones iniciales más importantes para comprender la importancia de las infraestructuras en el proceso de crecimiento. Este autor, basándose en un análisis hecho de un estudio empírico sobre los Estados Unidos de América sobre la relación entre la productividad y el gasto público, demostró, entre otros aspectos, que “*a core infrastructure consisting of streets, and highways, airports, electrical and gas facilities... should possess greatest explanatory power for productivity*” (Aschauer [20]).

Fue a partir de este trabajo que los modelos teóricos del crecimiento comenzaron a tener en cuenta el papel del gasto público, considerándolo un factor de auto-sustentación de las ganancias en la productividad a largo plazo, sin olvidar también la contribución en este sentido que encontramos en Barro [10].

No obstante, la relación entre las infraestructuras y el crecimiento económico ha sido polémica: es conveniente referir uno de los interesantes resultados a los que llegó el estudio de Nijkamp y Poot [38]. Estos autores, basándose en un análisis del 93 estudios publicados sobre la relación entre el sector público y el crecimiento económico, concluían que dentro de los trabajos que contemplaban el papel de las infraestructuras (39 de los estudios de la muestra), el 72% consideraban que tenía un impacto positivo en el crecimiento económico, el 8% daban como resultado un impacto negativo, mientras que el 20% restante no llegaban a ninguna conclusión (Nijkamp y Poot [38]).

3.3. Inversión privada

Equipment investment has far more explanatory power for national rates of productivity growth than others variables included in cross-section equations accounting for growth.

Bradford de Long y Summers [39]

En materia de inversión privada, y pese a no estar destinada única y exclusivamente a equipamiento, destacaremos esta componente, que tendencialmente es de iniciativa privada, pese a que esta categoría no absorber completamente este tipo de inversión.

Durante mucho tiempo la Historia ha dado una gran importancia a la inversión en equipamiento como fuente de crecimiento económico: no es una casualidad que la Revolución Industrial se conoce como el periodo en el que las economías registraron un fuerte crecimiento gracias al desarrollo de la maquinaria. Sin embargo, tras la aparición de estudios en el campo del crecimiento, como los de Solow y sus seguidores, se llegó a la conclusión de que la acumulación de capital era apenas una pequeña parte en el proceso de crecimiento de la productividad de los países, por lo que el papel de la inversión en equipamientos quedó relegado a un segundo plano. Bradford de Long y Summers [39], siguiendo el camino abierto por trabajos como los de Kravis *et al.* [40], United Nations [41] y Summers y Heston ([18], [42]), permiten contradecir esta posición ofreciendo para ello una evidencia cuantitativa que demuestra una clara, fuerte y estadísticamente importante relación entre las tasas de inversión en maquinaria y equipamiento y el crecimiento de la productividad, concluyendo la existencia de una relación causal entre estos factores.

Bradford de Long y Summers (*op. cit.*) comprueban, basándose para ello en la evidencia temporal; teniendo en cuenta fuentes alternativas de variación en la inversión en equipamientos; el comportamiento de los precios del equipamiento y las diferentes asociaciones de inversión con crecimiento intensivo y extensivo, que todo ello sugiere que a mayores tasas de inversión en equipamiento habrá un crecimiento económico más rápido. Y ponen como ejemplo del éxito en materia del crecimiento a Japón, entre otros casos analizados, con una fuerte inversión en equipamiento.

Esta discusión del papel del equipamiento pasa, naturalmente, como además refieren los mismos autores, por el tipo de crecimiento en causa: crecimiento extensivo o crecimiento intensivo. Esto es, como refiere Irmen [43], en si el crecimiento se basa en la acumulación del capital (crecimiento extensivo) y/o el crecimiento es a través del cambio técnico endógeno (crecimiento intensivo). Irmen (*op. cit.*), al estudiar la interrelación entre el crecimiento intensivo y el extensivo, argumenta que ambas estrategias son complementarias, una vez que los periodos de crecimiento extensivo, mediante la acumulación de capital, pueden ser precursores de periodos de crecimiento intensivo, durante los cuales el *output* por unidad crece gracias al cambio tecnológico endógeno.

Además de las inversiones en equipamiento, encontramos igualmente inversiones de naturaleza privada en capital humano, que será analizada en el siguiente punto. También existen inversiones de carácter privado en infraestructuras, aunque éstas sean en su esencia predominantemente de carácter público.

3.4. ¿Inversión privada o pública?

Nos encontramos así que tenemos inversiones de naturaleza pública y privada y el impacto que cada una de ellas puede tener, asunto que ha suscitado una acalorada discusión en medios políticos y académicos. Donde sí parece haber consenso es en el hecho de que estas dos componentes de inversión pueden tener un impacto desigual en el crecimiento económico. La mayoría de las investigaciones recientes, como señalan Ramírez y Nazmi [44], se centraran en el tema polémico y complejo de determinar si la inversión privada y pública son complementarias, se pueden sustituir una a la otra o son independientes, habiéndose centrado la nueva teoría del crecimiento endógeno en el

impacto potencial de la inversión pública en el crecimiento a largo plazo (Aschauer [37] y [45]; Barro [10]; Munnell [46]; Easterly [24]; Ramírez [47]).

Es verdad que la inversión pública en infraestructuras sociales y económicas y en capital humano, a través de inversiones en formación, educación e I&D, puede aumentar la productividad del capital privado y ser benéfica para el crecimiento. La inversión pública también puede tener un efecto indirecto sobre la capitalización privada mediante el aumento de la demanda de bienes y servicios producidos por el sector privado, en las expectativas de ventas e influir aún en la tasa de beneficio de la inversión privada, desde una perspectiva en la que el capital público y privado pueden ser *inputs* complementarios en la producción de tecnología privada. Pero también la inversión pública puede perjudicar la inversión privada al utilizar para ello recursos financieros limitados, exigiendo su financiación mediante el aumento de la presión fiscal sobre las empresas, lo que tiene un efecto adverso sobre el crecimiento. Y más aun cuando esta inversión es llevada a cabo por empresas públicas fuertemente subvencionadas y, generalmente, poco eficientes, en la agricultura, la industria, bienes de capital, energía y banca, reduciendo el abanico de posibilidades para la inversión privada, algo que encontramos en situaciones en las que estas inversiones fueron llevadas a cabo en mercados con elevadas tasas de proteccionismo real. Los efectos negativos combinados con estas limitaciones pueden impedir el rápido desarrollo de los países, rebasando así los efectos positivos directos o indirectos que tanto reclaman los entusiastas de la inversión pública. O sea, algunos componentes de la inversión pública pueden ser complementarios de la inversión privada, aumentando su productividad marginal y siendo así benéficos para el crecimiento (como son las infraestructuras y las empresas públicas, cuyo *output* pueda ser esencial para el sector privado), mientras que otras pueden actuar como substitutivos y tener un efecto menos positivo e, incluso, negativo en el crecimiento (el reverso de los beneficios de las infraestructuras, que pueden tener costos demasiado elevados, tener una calidad dudosa o estar sobredimensionadas, o situaciones en las que las empresas públicas entran en competición directa con las empresas privadas). El impacto de la inversión pública en la creación de capital privado es, por lo tanto, variable, complejo y sujeto a un significativo número de importantes valoraciones, por lo que no hay consenso en esta materia.

Por otro lado, la mayoría de los economistas está de acuerdo en que la inversión privada es más eficaz y productiva de lo que la inversión pública. Esta afirmación se apoya en escasas evidencias empíricas, una vez que apenas se han realizado estudios al respecto. Alguno de ellos, concretamente los más recientes, llegan a la conclusión de que la inversión privada tiene un mayor impacto en el crecimiento que la pública (Coutinho y Gallo [48]; Servén y Solimano [49]). En un estudio más amplio, incluyendo un elevado número de países y teniendo en cuenta algunos aspectos importantes como son el capital humano y la inestabilidad económica, Khan y Kumar [50] confirman que existe una diferencia substancial entre el impacto del inversor privado y el inversor público en el crecimiento, teniendo el primero un impacto mucho mayor que el público. Otros autores, como Ramírez y Nazmi [44], opinan lo contrario en un estudio sobre la situación en México, donde la inversión pública en el crecimiento de la economía tiene, estadísticamente, el mismo impacto que la inversión privada.

En síntesis, no es relevante sólo el volumen de la inversión sino también cómo está dividida entre la componente privada y pública, no existiendo un consenso sobre el impacto y el carácter complementar, substitutivo o independiente de la misma.

3.5. Crecimiento e inversión en capital humano

La inversión en capital humano, entendido como cualquier actividad que aumenta la productividad marginal actual o futura del trabajador (Miller [51]), concretamente en la educación, la escolaridad, y la formación así como otros factores condicionantes del bienestar, es un importante factor de desarrollo, pese a que la mayoría de las teorías tradicionales, como son el caso de la clásica y neoclásica, no le hayan prestado gran atención. Se trata, pues, de una temática relativamente reciente que aparece cuando las teorías del crecimiento apuntan hacia el progreso técnico y al papel que juega el conocimiento en el crecimiento, que debe ser tenido en cuenta como una de las funciones del capital humano.

Como observamos, fue con la aparición de las teorías del crecimiento endógeno que la acumulación del capital humano ganó una nueva proyección. En este sentido, la literatura actual del crecimiento hace una apología del capital humano a la hora de determinar el ritmo y/o carácter del

crecimiento económico, manteniendo la evidencia empírica, la importancia del capital humano al explicar los diferentes *cross-country* en materia de crecimiento (casos de Barro [52]; Barro y Lee [53]; Wang y Yao [54]; Self y Grabowski [55]; Lin [56]; Barro y Sala-i-Martin [5]).

El análisis de la inversión en capital humano se podría realizar según las perspectivas complementarias, concretamente aquellas que entienden este capital humano como un factor de crecimiento y la que lo destaca como un factor de redistribución del rendimiento (Lopes [57]).

En materia de capital humano como factor de crecimiento, y en términos empíricos, Barro [52], en un estudio realizado en 98 países en el período comprendido entre 1960/85, pudo probarse que la tasa de crecimiento de la producción está íntimamente relacionada con la cantidad inicial de capital humano. Destacamos otro trabajo, realizado por Barro y Sala-i-Martin [5], sobre un conjunto de 87 países, con datos que abarcan los años 1960 hasta 2000. En este caso los autores incluyeron el componente de capital humano recurriendo a los niveles de escolarización alcanzados, según lo establecido por Barro y Lee [58], y la esperanza de vida. Los resultados estimados muestran que el nivel educacional tiende a estar significativamente relacionado con el comportamiento del crecimiento, y la esperanza de vida revela las condiciones del sistema de salud, *idem*.

Desde la perspectiva del capital humano, considerado como factor de redistribución (Lopes [57]), se resalta el refuerzo del interés de esta inversión cuando se estudia la convergencia de las economías. Como referimos anteriormente, las teorías más recientes, como la del crecimiento endógeno, contradicen la interpretación de los rendimientos decrecientes del capital en la que se apoyan las teorías clásicas en la discusión de la convergencia de las economías. Para las teorías del crecimiento endógeno, el capital humano (en sentido amplio) se entiende como un factor que explica el crecimiento y, de este modo, los países mejor dotados de capital humano son los que tienen más posibilidades de encarar procesos de crecimiento económico, explicándose así las divergencias de crecimiento de las economías.

Sin embargo, es de resaltar que el deseo de invertir en capital humano presenta algunas particularidades que lo diferencian significativamente de la inversión en capital físico. Muchos autores, como Burda y Wyplosz [59] llaman la atención para los fallos en este mercado. A primera vista, en cuanto a la acumulación de capital no hay grandes diferencias: los individuos acumulan capital humano, tal como las empresas acumulan capital físico. Los individuos obtienen competencias técnicas, a través de la inversión en educación y formación, que después “alquilan” a los empresarios. La diferencia existente con la adquisición de conocimientos por parte de una sociedad es que el capital humano es específico de una persona y puede ser adquirido por un individuo y, como dijimos, muere con él, mientras que en la sociedad el conocimiento es producido por individuos y después podrá estar disponible para todos.

En lo tocante al conocimiento, este es un bien público, pese a no ser puro. Esto significa que se podrá discutir la característica de la no rivalidad, una vez que el acceso de un individuo al conocimiento puede disminuir, o no, la utilidad que otros puedan obtener de ese mismo conocimiento. También puede ser que no se respete la característica de la no exclusión: los agentes, más concretamente los del sector privado, pueden no compartir sus conocimientos con terceros, protegiéndolos con patentes y licencias. Sin embargo, aquí también se pueden generar externalidades cuando se divulgue o se permita el acceso esos conocimientos (fruto de la no rivalidad), concretamente a través de la obtención de actividades de I&D de organismos públicos e, incluso, privados.

El capital humano y el conocimiento son ambos necesarios para el crecimiento y para la mejora de los niveles de vida y, por ese motivo, acumularlos es algo vital, como se pudo verificar al abordar las teorías del crecimiento. Por este motivo y en el ámbito específico del capital humano, una buena política macroeconómica deberá incentivar a su acumulación. El triunfo de este tipo de políticas ha sido visible en los últimos años, con un importante aumento de la acumulación de capital humano resultado de la ampliación de los años de escolarización.

Vamos a concluir este análisis con un cuadro síntesis de algunos de los estudios empíricos más importantes relativos al impacto de la inversión en el crecimiento, en diversas áreas geográficas y períodos del tiempo.

Cuadro2 – Síntesis de algunos trabajos empíricos relevantes en materia de crecimiento

Autores	Resultados destacan:
Christensen <i>et al</i> (1980), Jorgenson e Yip (2001) e Elías (1990), en Barro y Sala-i-Martin [5]	la contribución del capital rebasó ampliamente a la del trabajo para la tasa crecimiento real del PIB, para los países da OCDE (1947-73 e 1960-95) e América Latina (1940-90).
Aschauer ([20], [37] y [45]) Eberts ([27], [28]), Easterly [24]; Garcia-Milà <i>et al</i> [31]; Munnell y Cook [32]; Munnell ([46], [36], [30])	Además de la inversión pública “no militar”, otros apartados como la inversión de <i>core infrastructure</i>
Easterly [60], Olson [22] Landes [23]	El encuadramiento institucional y la estabilidad macroeconómica
Romer ([8], [12])	los incentivos para la innovación
Rebelo [11]	las rentas constantes a escala
Barro y Sala-i-Martin [21]	la divulgación tecnológica
Bradford de Long y Summers [39], Kravis et al. [40], United Nations [41] y Summers y Heston ([18], [42])	Inversión privada en equipamientos
Barro [52]; Barro y Lee [53]; Barro y Sala-i-Martin [5], Evans y Karras [33]; Garcia-Milà y McGuire [61]; Lin [56]; Lucas [9], Moomaw y Williams [35], Self y Grabowski [55], Wang y Yao [54].	La inversión en educación e la importancia del capital humano al explicar los diferentes <i>cross-country</i> en materia de crecimiento

Fuente: elaboración por los autores

4. Particularidades de la inversión y crecimiento en el contexto de regiones en desarrollo - Conclusión

Cuando nos referimos al concepto de región/país en desarrollo, la mayoría de los textos nos remiten a zonas en las que imperan elevados índices de pobreza, mortalidad, desempleo y bajos índices de instrucción y escasas infraestructuras básicas.

Con la idea de afinar este concepto, indagamos en la documentación existente en los diversos organismos internacionales. Y es en esta búsqueda que constatamos que la terminología internacional, los denominados *Least Developed Countries* (LDCs), son definidos por las Naciones Unidas, desde 1971, como una categoría de estados considerados estructuralmente en desventaja en su proceso de desarrollo (la mayoría de las veces por motivos geográficos), y enfrentados con el grave riesgo, en relación con los restantes países, de no conseguir escapar de la pobreza. La inclusión de un determinado país en la lista de LDCs está basada en criterios relacionados con el nivel de renta *per capita*, de desarrollo humano y, además, de un índice de vulnerabilidad económica (NATIONS UNIES [62]).

Estos países están considerados como un objetivo prioritario de atención por parte de la comunidad internacional, que reconociendo los problemas específicos con los que tienen que confrontarse, condujo a sus socios de desarrollo y diferentes programas de la organización de las Naciones Unidas a adoptar un conjunto de medidas específicas de apoyo. Estas medidas persiguen principalmente ayudar en el desarrollo de las infraestructuras y de los recursos humanos, reducir las desventajas en competitividad y reforzar sus capacidades institucionales.

También en la Unión Europea (UE) se encuentran referencias a un concepto similar, pero de aplicación regional, que frecuentemente surgen bajo la denominación de región desfavorecida. Los resultados de la búsqueda muestran que, por lo general, esta expresión es utilizada para denominar

genéricamente la región que, en el espacio de la política de cohesión económica y social de la UE, está considerada candidata para la consecución de determinados objetivos concretos¹.

Ya sea por la “depresión” medida en términos meramente económicos como por el recurso a un conjunto más amplio de indicadores, no sólo económicos como también sociales y educacionales, entre otros, lo cierto es que una región en desarrollo es una región que presenta un conjunto de características que la sitúan en una posición relativamente desfavorable. Y en este contexto, ¿qué características especiales pueden condicionar los factores de crecimiento del cuadro anterior?

Sin lugar a dudas, la población. Ya Adam Smith [13], y Malthus [63] habían resaltado la importancia de la población en el proceso de crecimiento. Según Adam Smith, en una primera fase y dado que habría tierras desocupadas, las personas tenderían a ocuparlas a medida que aumentaba la población y, era de suponer, que la producción también aumentase en la misma proporción que la población, manteniéndose constante el salario real. Con este crecimiento de la población la tierra terminaría por ser escasa, lo que provocaría un incremento de las rentas. Así, al aumento de la población se correspondería un aumento relativo menor de las rentas, pues el ratio trabajo/tierra aumentaba, lo que llevaba a una disminución de la renta – aquí entrarían las rentas marginales decrecientes del trabajo reduciendo la renta real-. El escenario de esta evolución fue completado por Malthus, que indicó el momento crítico, correspondiente al punto de subsistencia mínima, por encima del cual la población continuaría a crecer con la consiguiente disminución salarial, y por debajo de la cual la mortalidad haría subir los salarios reales.

A pesar de que esta visión pesimista de Malthus sería rebatida teóricamente con la introducción de la acumulación de capital y la innovación tecnológica, lo cierto es que la evolución registrada en el sector primario no está tan lejos de lo vaticinado por Malthus: las bajas rentas agrícolas, consecuencia del exceso de mano de obra y la baja intensidad de la capitalización, provocaron el fenómeno del éxodo rural buscando en otro lugar una ocupación mejor remunerada. Así, algunas regiones, hoy consideradas en desarrollo, pese a haber registrado hace tiempo importantes crecimientos poblacionales, vieron su renta real disminuir, obligando a que muchos de sus habitantes optaran por la emigración, ya fuera para los centros urbanos del mismo país, ya fuera al extranjero. Por otro lado, ante esta falta de mano de obra registrada en algunas regiones en desarrollo, se debe añadir también un nivel de instrucción considerablemente bajo, aspecto particularmente pernicioso cuando recordamos el énfasis que las teorías del crecimiento dan al progreso tecnológico y al capital humano (Sequeira Ramos [64]).

Asimismo, constatamos la diminuta dimensión de los mercados locales, tanto por su débil poder adquisitivo como por la habitual baja densidad de población, hechos que pueden ser un freno para atraer a la actividad empresarial.

Un escenario que todavía se complica más cuando le añadimos la generalmente deficiente, e incluso inexistente, red de infraestructuras de comunicación, energía y transporte. En este sentido cabe recordar *The Theory of a Big-Push* de Roseinstein-Rodan [65], que demuestra la necesidad de que las

1 Estos es, cuando las expresiones “regiones en desarrollo”, “regiones deprimidas” o “regiones desfavorecidas” aparecen en los textos comunitarios están refiriéndose, por regla general, a regiones cuyo PIB *per capita* es inferior al 75% de la media comunitaria, teniendo en cuenta también las regiones ultra periféricas y de baja densidad de población. Se constata por tanto el predominio de un criterio económico, el PIB *per capita*, como medidor del grado de “depresión”, lo que lleva a que frecuentemente se cuestione la justicia de esta clasificación, ya que tal criterio puede ser insuficiente para reflexionar sobre los fenómenos de subdesarrollo y asimetría que existen dentro de esa misma región. Este concepto también se aplica en regiones con dificultades estructurales, siendo las regiones clasificadas atendiendo a criterios socioeconómicos específicos que imponen, simultáneamente, límites máximos de población nacional y europea que abarca. Es el caso de las zonas en cambio socioeconómico en sectores industriales y servicios, zonas rurales en declive, zonas urbanas con dificultades y zonas en crisis dependientes de la pesca (<http://europa.eu.int>, en diciembre de 2007).

entidades gubernamentales hagan un esfuerzo real en la creación de infraestructuras, para que el *take-off*², en materia de desarrollo pueda tener lugar.

Otros aspectos que deben tener en cuenta están relacionados con la identidad de inversión y ahorro y los círculos viciosos de la pobreza. La mayoría de los modelos analizados igualan el ahorro a la inversión, siendo esta última considerada como inversión productiva, lo que no tiene porqué ser necesariamente verdad. Como apunta Diniz [17], a pesar de toda la base teórica, "... ha quedado claro que la relación entre el ahorro y el proceso de crecimiento/desarrollo económico no es tan sencillo como han hecho creer la mayoría de los modelos de crecimiento económico. Uno de los puntos débiles de estos modelos de crecimiento reside en su incapacidad de explicar el ahorro. Un problema aún mayor esta en el hecho de que estos modelos admiten que, de una forma u otra, todo el ahorro se transforma en inversiones productivas". Y cuando introducimos el aspecto territorial rápidamente llegamos a la conclusión de que nada obliga a que el ahorro de una región sea invertida en esa misma región, existiendo ejemplos de regiones en desarrollo con una elevada propensión al ahorro que es reinvertido fuera de su territorio.

Sin embargo, esta situación de fuerte tendencia al ahorro no es la más común en las regiones en desarrollo, tal y como ya fue señalado por Nurkse [66], que resume el círculo vicioso de la pobreza en materia de capitales en una frase que dice: "un país es pobre porque es pobre". Esta redundancia se basa en el análisis que el autor hace de la problemática de las dificultades, tanto de la oferta como de la demanda del capital. Para Nurkse (*op. cit.*), el problema de la creación de capital no es exclusivamente de la oferta, aunque sea el factor más importante, pudiendo existir igualmente en la demanda del mismo. Justifica esta afirmación recordando que la oferta de capital está gestionada por la capacidad y el deseo de ahorrar y la demanda de estímulos a la inversión, existiendo una relación circular en los dos lados del problema de la creación de capitales en las zonas más deprimidas. Del lado de la oferta nos encontramos con la escasa capacidad de ahorro, resultante del bajo nivel de renta. La escasa renta real no es más que un reflejo de la escasa productividad, que a su vez está determinada, en gran parte, por la falta de capital. Ésta, a su vez, es resultado de la escasa capacidad de ahorro, cerrándose así el círculo. Del lado de la demanda, el estímulo para invertir puede ser reducido como consecuencia del escaso poder de compra de la población, debido a la ya referida baja renta real que, a su vez, está relacionada con la baja productividad. No hay dudas de que esta escasa productividad es el resultado de la reducida cantidad de capital utilizado en la producción, que obedece, por lo menos parcialmente, al pequeño estímulo inversor. Se confirma de este modo que el bajo nivel de renta real, reflejo de la baja productividad, es un factor común a ambos casos.

Retomando la cuestión inicial, incluso admitiendo que el ahorro sea transformado en inversión, como la mayoría de los modelos admiten, nos encontramos no sólo con la dificultad que tienen algunas regiones para ahorrar como, también, con las carencias del sector financiero en su función de apoyo al financiamiento de proyectos en estas zonas.

Por lo tanto, nos enfrentamos con una serie de aspectos peculiares que condicionan fuertemente el proceso de desarrollo, con recurso a la inversión, y que deberán ser tomados en consideración en nombre de la eficiencia y de la eficacia de las políticas de desarrollo que vengán a ser implantadas en un contexto de regiones en desarrollo.

Bibliografía

- [1] Kaldor, Nicholas (1961): "Capital Accumulation and Economic Growth", Lutz e Hague (Eds.), *The Theory of Capital*, New York, St. Martin's.
- [2] Problèmes Economiques (1997): *Problèmes Économiques: La croissance économique*, núm. 2.510-2.511, 5-12 mars.

² Roseinstein-Rodan [65], en su teoría del *Big-Push*, compara el desarrollo al despegue de un avión, para el que es necesario que se alcance una velocidad mínima. Del mismo modo, para que se dé inicio a un proceso de desarrollo es fundamental que el gobierno invierta, de forma concertada, en un conjunto de infraestructuras de transporte, energía y comunicación que permitan crear las condiciones necesarias para captar a los inversores, ya sean nacionales o extranjeros.

- [3] Solow, Robert (1956): "A Contribution to the theory of Economic Growth", *Quarterly Journal of Economics*, 70(3), 65-94.
- [4] Silva, Mário Rui y Sandra Silva (2002): "O modelo neo-clássico" e "Crescimento endógeno", en José Silva Costa (Coord.), *Compêndio de Economia Regional*, Coleção APDR, Coimbra, 159-189.
- [5] Barro, Robert J. y Xavier Sala-i-Martin (2004): *Economic Growth*, Second Edition, Massachusetts Institute of Technology, Massachusetts.
- [6] Cuadrado-Roura, Juan (1995): "Crecimiento Regional y Competitividad Territorial", *Comunicações do I, II, III Encontros da Associação Portuguesa para o Desenvolvimento Regional*, Coimbra.
- [7] Romer, Paul (1986): "Increasing Returns and Long-Run Growth", *Journal of Political Economy*, 94(5), 1002-1037.
- [8] Romer, Paul (1990): "Endogenous Technical Change", *Journal of Political Economy*, 98(5), S71-S102.
- [9] Lucas, Robert (1988): "On the Mechanics of Economic Development", *Journal of Monetary Economics*, 22, 3-42.
- [10] Barro, Robert J. (1990): "Government Spending in a Simple Model of Endogenous Growth", *Journal of Political Economy*, 98(5), S103-S125.
- [11] Rebelo, Sérgio (1991): "Long-Run Policy Analysis and Long-Run Growth", *Journal of Political Economy*, 99(3), 500-521.
- [12] Romer, Paul (1994): "The Origins of Endogenous Growth", *Journal of Economic Perspectives*, 8(1), 3 -22.
- [13] Smith, Adam (1776[1999]): *A Riqueza das Nações*, 4ª edição, Volume I, Serviço de Educação, Fundação Calouste Gulbenkian, Lisboa.
- [14] Harrod, Roy F. (1939): "An Essay in Dynamic Theory", *Economic Journal*, 49, 14-33.
- [15] Domar, Evsey D. (1946): "Capital Expansion, Rate of Growth and Employment", *Econometrica*, 14, 137-147.
- [16] Furtado, Celso (1979): *Formação econômica do Brasil*, 16ª Edição, Cia. Editora Nacional, São Paulo.
- [17] Diniz, Francisco (2006): *Crescimento e Desenvolvimento Económico - Modelos e Agentes do Processo*, Edições Sílabo, Lisboa.
- [18] Summers, Robert y Alan Heston (1988): "A New Set of International Comparisons of Real Product and Prices: estimates for 130 countries", *Review of Income and Wealth*, XXXIV, March, 1-25.
- [19] Bengoa, Marta y Blanca Sánchez-Robles (2003): "Foreign Direct Investment, Economic Freedom and Growth: New Evidence from Latin-America", *European Journal of Political Economy*, 19(3), 529-545.
- [20] Aschauer, David (1989a): "Is Public Expenditure Productive?", *Journal of Monetary Economics*, 23, 177-200.
- [21] Barro, Robert J. y Xavier Sala-i-Martin (1997): "Technological Diffusion, Convergence and Growth", *Journal of Economic Growth*, 2, 1-26.

- [22] Olson, Mancur (1996): "Big Bills Left on the Sidewalk: why some nations are rich and others poor", *Journal of Economic Perspectives*, 10, 3-24.
- [23] Landes, D.S. (1998): *The Wealth and Poverty of Nations*, Norton, New York.
- [24] Easterly, W. (1992): "Endogenous Growth in Developing Countries with Government-Induced Distortions", V. Corbo and S. Fisher (eds.), *Adjustment Lending Revisited Policies to Restore Growth*, IBRD, Washington DC, pp. 160-174.
- [25] Pereira, Alfredo Marvão y Jorge Miguel Andraz (2004): *O Impacto do Investimento Público na Economia Portuguesa*, Fundação Luso-Americana para o Desenvolvimento, Lisboa.
- [26] Andrews, K. y J. Swanson (1995): "Does Public Infrastructure Affect Regional Performance", *Growth and Change*, 26(2), 204-216.
- [27] Eberts, R. (1986): "Estimating the Contribution of Urban Public Infrastructure to Regional Growth", *Working Paper*, 8610, Federal Reserve Bank of Cleveland.
- [28] Eberts, R. (1990): "Public Infrastructure and Regional Economic Development", *Economic Review of the Federal Bank of Cleveland*, 26, 15-27.
- [29] Eisner, R. (1991): "Infrastructure and Regional Performance: Comment", *New England Economic Review*, September/October, 47-58.
- [30] Munnell, A. (1993): "An Assessment of Trends and Economic Impacts of Infrastructure Investment", *Infrastructure Policies for the 1990s*, Chapter 2, OECD, Paris, 21-54.
- [31] Garcia-Milà, T. y T. McGuire y R. Porter (1996): "The Effect of Public Capital in State-Level Productions Functions Reconsidered", *The Review of Economic and Statistics*, 78(1), 177-180.
- [32] Munnell, A. y L. Cook (1990): "How Does Public Infrastructure Affect Regional Economic Performance?", *New England Economic Review*, Sept./Oct., Federal Reserve Bank of Boston, 11-33.
- [33] Evans, P. y G. Karras (1994): "Are Government Activities Productive? Evidence from a Panel of U.S. States", *The Review of Economics and Statistics*, 76(1), 1-11.
- [34] Garcia-Milà, T. y T. McGuire (1992): "The Contribution of Publicly Provided Inputs to States' Economies", *Regional Science and Urban Economics*, 22, 229-241.
- [35] Moomaw, R. y M. Williams (1991): "Total Factor Productivity Growth in Manufacturing: further evidence from the States", *Journal of Regional Science*, 31(1), 17-34.
- [36] Munnell, A. (1992): "Policy Watch: Infrastructure investment and Economic Growth", *Journal of Economic Perspectives*, 6(4), 189-198.
- [37] Aschauer, David (1989b): "Does Public Capital Crowd Out Private Capital?", *Journal of Monetary Economics*, 24, 171-188.
- [38] Nijkamp, Peter y Jacques Poot (2004): "Meta-analysis of the effect of fiscal policies on long-run growth", *European Journal of Political Economy*, 20, 91-124.
- [39] Bradford de Long, J. y Lawrence Summers (1991): "Equipment investment and Economic Growth", *Quarterly Journal of Economics*, CVI(2), 445-502.
- [40] Kravis, Irving y Alan Heston y Robert Summers (1982): *World Product and Income: international comparisons of real gross product*, MD: Johns Hopkins University Press, Baltimore.
- [41] United Nations (1985): *International Comparisons of Prices and Purchasing Power in 1980*, United Nations, New York.

- [42] Summers, Robert y Alan Heston (1991): "The Penn World Table (Mark 5): An Expanded Set of International Comparisons, 1950-1988", *Quarterly Journal of Economics*, 106, 327-368.
- [43] Irmen, Andreas (2005): "Extensive and intensive growth in a neoclassical framework", *Journal of Economic Dynamics & Control*, www.elsevier.com/locate/econbase.
- [44] Ramirez, Miguel y Nader Nazmi (1997): "Public and Private Investment and Economic Growth in Mexico", *International Investment Contemporary Economic Policy*, XV, January, 65-75.
- [45] Aschauer, David (2000): "Do states optimize? Public capital and economic growth", *The Annals of Regional Science*, 34, 343-363.
- [46] Munnell, A. (1990): "Why Has Productive Growth Declined? Productivity and Public Investment", *New England Economic Review*, January/February, 3-22.
- [47] Ramirez, M. (1994): "Public and Private Investment in Mexico, 1950-90, An Empirical Analysis", *Southern Economic Journal*, 61, July, 1-17.
- [48] Coutinho, Rui y G. Gallo (1991): "Do Public and Private Investment Stand in Each Other's Way", WDR Background Paper, World Bank, October.
- [49] Serven, L. e A. Solimano (1990): *Private Investment and Macroeconomic Adjustment: theory, country experience, and policy implications*, unpublished, Macroeconomic Adjustment and Growth Division, World Bank.
- [50] Khan, Mohsin y Manmohan Kumar (1997): "Public and Private Investment and the Growth Process in Developing Countries", *Oxford Bulletin of Economics and Statistics*, 59(1), 69-88.
- [51] Miller, Roger Leroy (1981): *Microeconomia – Teoria, questões e aplicações*, McGraw-hill do Brasil.
- [52] Barro, Robert J. (1991): "Economic Growth in a Cross-Section of Countries", *Quarterly Journal of Economics*, CVI0(2), 407-443.
- [53] Barro, Robert J. y Jong-Wha Lee (1994): "Sources of economic growth", *Carnegie-Rochester Conference Series on Public Policy*, 40, 1-46.
- [54] Wang, Yan y Yudong Yao (2003): "Sources of China's economic growth 1952-1999: incorporating human capital accumulation", *China Economic Review*, 14, 32-52.
- [55] Self, Sharmistha y Richard Grabowski (2004): "Does Education at all levels cause growth? India, a case study", *Economics of Education Review*, 23, 47-55.
- [56] Lin, Tin-Chun (2004): "The role of higher education in economic development: an empirical study of Taiwan case", *Journal of Asian Economics*, 15, 355-371.
- [57] Lopes, Ermelinda (2002): "O investimento em capital humano e o desenvolvimento regional", en José Silva Costa (Coord.), *Compêndio de Economia Regional*, Coleção APDR, Coimbra, 440-447.
- [58] Barro, Robert J. y Jong-Wha Lee (2001): "International data on educational attainment: updates and implications", *Oxford Economics Papers* 3, Oxford University Press, 541-563.
- [59] Burda, Michael y Charles Wyplosz (2001): *Macroeconomics. An European Text*, Third Edition, Oxford University Press, Oxford.
- [60] Easterly, W. (2001): *The Elusive Quest for Growth: Economists Adventures and Misadventures in the Tropics*, MIT Press, MA, Cambridge.
- [61] Garcia-Milà, T. y T. McGuire (1992): "The Contribution of Publicly Provided Inputs to States' Economies", *Regional Science and Urban Economics*, 22, 229-241.

- [62] Nations Unies (2005): *Profil Statistique des Pays les Moins Avancés - Etabli par le secrétariat de la CNUCED*, Conference des nations unies sur le commerce et le développement, New York et Genève, http://www.unctad.org/fr/docs/ldcmisc20053_fr.pdf.
- [63] Malthus, Thomas (1798[2005]): *Ensaio sobre o Princípio da População*, Publicações Europa - América, Lisboa.
- [64] Sequeira Ramos, Maria Teresa Couceiro da Costa (2006). “Incentivos ao Investimento e Desenvolvimento Regional”. Tese de Doutoramento. UTAD. Vila Real.
- [65] Rosenstein-Rodan, Paul (1961): *Notes on the Theory of Big Push, en Economic Development for Latin America*, Ellis.
- [66] Nurkse, Ragnar (1960): *Problemas de formación de capital en los países insuficientemente desarrollados*, Segunda edición, Fondo de Cultura Económica, México.

Impacto de la Violencia Laboral en la Construcción de Organizaciones Saludables. Estudio Comparativo de la Calidad Productiva y del Potencial Humano Entre las Regiones de Euskadi y Comunidad Valenciana

Miguel Angel Gimeno Navarro*

Ana Marqués Marzal*

Antonio Grandío Botella*

*Universitat Jaume I

Datos de contacto:

Miguel Angel Gimeno Navarro

Universitat Jaume I

Dpto. Administración de Empresas y Marketing

964728540

ngimeno@emp.uji.es

RESUMEN

La violencia laboral es un factor que dificulta la construcción de organizaciones saludables. Sin embargo, vivimos una paradoja organizativa; sabemos que su impacto es negativo para la empresa, sus miembros y la comunidad en general, pero se continúan potenciando organizaciones ‘tóxicas’ en las que se consienten y fomentan los comportamientos violentos. El proceso de influencia de la violencia laboral sobre la calidad productiva y el potencial humano de la empresa, aunque contemplado en la literatura, no se ha analizado con detalle en los estudios empíricos. El presente trabajo se centra en considerar las vías y estrategias (estructural, represiva, alienación y clásica) a través de las que se produce dicha influencia, considerando las diferencias entre las empresas de las regiones de Euskadi y Comunidad Valenciana (España). Los resultados obtenidos confirman que las estrategias violentas inciden sobre la calidad productiva y sobre el potencial humano de las empresas. Igualmente, muestran la existencia de diferencias significativas entre ambas regiones. La construcción de organizaciones saludables pasa por adoptar un enfoque holístico que atienda a las vías y estrategias a través de las que se ejerce la violencia laboral.

Palabras clave: Organización saludable, Violencia en el trabajo, Calidad productiva, Gestión de Recursos Humanos.

1. INTRODUCCIÓN

El desarrollo de organizaciones saludables capaces de responder a la actual situación de crisis que el mundo empresarial y social está viviendo (Barriga, et al., 2004; Bauman, 2003; Lipovetsky, 2007; Ovejero, 2003; Scott, 2005; Toffler y Toffler, 2006), se ve lastrado por el crecimiento de la violencia laboral. Este factor se ha convertido en un problema global que, en algunos países, alcanza niveles de *epidemia* (Chappell y Di Martino, 2006; Franco, 2009; Lafont, 2005). Refleja un incremento generalizado del malestar de las comunidades y el derrumbe de los valores sociales (Chappell y Di Martino, 2006; Krishnamurti, 1977; Meer, 1999). Atraviesa las fronteras políticas y culturales, los puestos de trabajo y los grupos profesionales, pudiendo aparecer en cualquier lugar de trabajo y afectar a cualquier tipo de organización (O’Leary-Kelly, et al., 1996; Pearson, et al., 2001; Wlosko y Ros, 2009; entre otros).

El cambio fundamental en la manera de concebir las organizaciones que se está dando en la actualidad (Scott, 2005) posibilita concretar el sentido de la *Organización saludable*. Esta imagen empresarial cuenta, cada vez, con más apoyos entre los gobiernos europeos (European Comisión, 2001, 2002, 2007; Cox et al., 2004). El desarrollo de lugares de trabajo seguros, sanos y saludables se

está convirtiendo en una prioridad institucional. La Declaración de Luxemburgo (1997) apostaba por la mejora de la organización y el ambiente de trabajo; junto a la promoción de la participación activa y al desarrollo del personal. La búsqueda de la combinación más adecuada de políticas de mercado laboral, sociales y de bienestar, y de soluciones de regulación de las relaciones laborales capaces de garantizar el empleo y el bienestar de los empleados, en un mundo crecientemente competitivo e internacionalizado, constituye uno de los principales objetivos expresados por los actuales responsables del proyecto europeo (European Commission, 2006).

Poco a poco surgen aportaciones con una visión más compleja y holística de la *salud en la organización* (MacDermida et al., 2008; MacIntosh, et al., 2007). Se está ampliando el significado de organización saludable, el cual pasa a integrar tanto la protección frente a los riesgos, como la promoción de factores de crecimiento personal y organizacional (Gimeno, 2011). Wilson et al. (2004) afirman que *“una organización saludable es aquella que se caracteriza por sus esfuerzos intencionales, sistemáticos y participativos para maximizar el bienestar de los empleados y la productividad, proporcionando empleos bien diseñados y significativos, un ambiente social y organizacional de apoyo, y oportunidades accesibles y equitativas para el desarrollo de la carrera y mejoras de la calidad de vida laboral”* (p. 567).

Sin embargo, nos encontramos ante una importante paradoja organizativa: disponiendo de medios, recursos y conocimientos para desarrollar organizaciones saludables, se continúan fomentando las organizaciones ‘tóxicas’. Pudiendo utilizar la tecnología, la comunicación, la formación, el liderazgo, etc. para integrar y hacer crecer a las empresas y a sus miembros, los estamos utilizando para fragmentar, excluir y restar (Gimeno, et al., 2009). Así, el recurso a la violencia se ha convertido en parte de nuestra realidad laboral diaria (Mejías et al., 2011). Las organizaciones ‘tóxicas’, caracterizadas por permitir, e incluso, primar la violencia, siguen creciendo a pesar de su efecto pernicioso para la sostenibilidad y el progreso global (Gimeno, 2011). Por otro lado, la violencia ha experimentado uno de los cambios más complejos y profundos de los acaecidos en el mundo de la salud durante el siglo XX (OMS, 2002; Wlosko y Ros, 2009). Todo ello, conjuntamente, hace que la violencia laboral se haya convertido en uno de los retos básicos a afrontar por las organizaciones en este inicio del milenio, lo que ha conducido a que se le preste una atención creciente (Boyd, 2002; Gill et al., 2002).

Definir la violencia en el trabajo resulta complejo, tal y como se destaca en la literatura académica (Chappell y Di Martino, 2006; Gill et al., 2002; Khalef, 2004; Vargas et al., 2008; Wynne et al., 1997). La gran flexibilidad de los comportamientos, contextos y elementos implicados hacen imposible, al menos de momento, establecer una definición fija y sencilla. De hecho, tal definición supondría reducir su significado, e introduciría sesgos en la comprensión de su evolución. Es por ello que no se ha consensuado una definición universalmente válida del constructo (Caufield, 2006). Más bien se ha optado por realizar aportaciones diferentes, que denotan formas distintas de entender y abordar este fenómeno (Leather, 2002; López y Vázquez, 2007; Vargas et al., 2008).

Las aproximaciones al concepto han girado sobre tres aspectos (Berrios y López-Zafra, 2005): la naturaleza de las acciones; el origen de los actos violentos y el objeto o receptor de la violencia. Gill et al. (2002), consideran cuatro dimensiones en la tipología de la violencia en el trabajo: violencia intrusiva (p.ej., actos terroristas o criminales); violencia relacionada con el servicio (p.ej., abuso verbal o físico hacia el personal); violencia de relaciones (p.ej., bullying y violencia doméstica en el trabajo) y violencia organizativa (p.ej. creación de un clima de opresión y violencia en la organización). Por su parte, Chappell y Di Martino (2006) hablan de cuatro aspectos de la violencia: física, sexual, psicológica, e institucional (hay autores que también introducen la económica); si bien las dos primeras son las más evidentes en la actualidad, las otras dos van creciendo en nuestra sociedad y nos vamos haciendo más conscientes de ellas. Si nos centramos en los factores laborales y organizativos que pueden estar en la base de los riesgos de violencia en el trabajo, puede diferenciarse entre (Gimeno, 2011): la violencia derivada del desempeño de la propia actividad; la violencia derivada de las relaciones en el trabajo y la violencia derivada de la distribución del poder dentro de la organización.

En términos generales, la violencia en el trabajo puede entenderse como una forma de ejercicio del poder mediante el empleo de la fuerza física, psicológica, emocional, económica y/o política. Implica una búsqueda para eliminar los obstáculos (las normativas) que se oponen al propio ejercicio del poder, mediante el control de la relación obtenido a través del uso de la fuerza (abuso de poder)

(Scialpi, 2002). En la relación de poder se ejerce la dominación desde la legitimidad, y se posee la capacidad de negociar el conflicto y establecer el consenso; sin embargo, la violencia es una relación social innegociable (Riella, 2001).

El trabajo realizado en este campo, aunque incoherente aún en muchos aspectos, va aportando evidencia que permite establecer algunos puntos clave (Bishop, et al., 2005; Gimeno, 2011). La violencia laboral constituye un problema emergente a escala global, con graves efectos sobre las empresas, los trabajadores y la comunidad. Se construye a través de las estructuras organizativas y sociales, si bien suele representarse como un fenómeno individual. Las organizaciones no reconocen la violencia, la normalizan y naturalizan de forma que la gente espere y acepte cierta violencia como normal. Los factores de riesgo de la violencia laboral son múltiples, guardando relación con la estructura y el comportamiento de la organización, con la dinámica del contexto sociolaboral y con factores individuales. Los cambios sociales y organizativos que se están produciendo modifican las formas de violencia laboral. Las visiones que prevalecen sobre la violencia son las de los actores que poseen el poder, lo que convierte en invisibles ciertas formas de violencia. Su prevención exige la combinación de medidas tácticas y de planes estratégicos basados en la prevención de los riesgos y en modificaciones en la administración de la empresa.

El estado del arte en materia de violencia laboral se halla focalizado en la parte descriptiva de la misma, donde destaca, entre otros temas, el del diagnóstico y la intervención (Ferrari y Filippi, 2009). Éste abarca los cuestionamientos teórico-prácticos y metodológicos sobre dos aspectos: quiénes pueden ser considerados ‘víctimas’ y quiénes ‘victimarios’, y cómo opera este tipo de violencia.

Sobre este último aspecto, Mejías et al. (2011) indican que las estrategias características de la violencia laboral pueden agruparse en seis factores: Descrédito de la capacidad laboral y deterioro de las condiciones del ejercicio profesional; Aislamiento social laboral; Desprestigio personal; Agresiones y humillaciones; Robos y daños y Amenazas.

Por su parte, Simões y Palucci (2006) afirman que la violencia en el trabajo opera por dos vías distintas: estructural/institucional y de comportamiento/relación. Estas vías se clasifican en cuatro tipos de violencia: estructural (manifiesta en la imposición de sobrecarga física y mental de los empleados); represiva (evidenciada en la negación del derecho de ejercer con seguridad las tareas y a un ambiente de trabajo seguro); alienación, (caracterizada por la obstaculización a los empleados a disfrutar el placer de la realización profesional competente, eficaces y de ser valorado socialmente junto a los usuarios y a la sociedad); y violencia clásica (revelada en las agresiones físicas y verbales). Esas violencias desencadenan y perpetúan ‘violencias menores’: prácticas profesionales que producen traumas, omisiones, negligencias, impericias, atención fragmentada, informaciones parciales o negadas, indiferencia al sufrimiento y al dolor, baja autoestima, entre otras. Esas, a su vez, apoyan y fortalecen las grandes violencias estructurales y de comportamiento, en un círculo vicioso.

El despliegue de comportamientos violentos, en el ámbito organizativo, afecta, al menos, a tres subsistemas interrelacionados: a) la productividad y competitividad empresarial; b) la salud y seguridad de los empleados; c) el desarrollo de la comunidad. En relación con el primer subsistema, la violencia laboral conlleva el deterioro de las relaciones interpersonales, de la organización del trabajo y del entorno laboral general. Esto acaba incidiendo en la eficiencia y la productividad, en la calidad de los servicios prestados, en la contratación o retención de personal cualificado, y en la imagen de la compañía, entre otros, porque hay que tener en cuenta que uno de los indicadores utilizados para medir la productividad empresarial se relaciona, directamente, con el factor trabajo, es decir, la mano de obra.

Por su parte, para el empleado, supone la falta de motivación, la pérdida de confianza y de autoestima y, si la situación se prolonga se observan consecuencias como la enfermedad física, los desórdenes psicológicos o el abuso de sustancias psicoactivas. En la comunidad, la violencia laboral puede llegar a producir desempleo, marginación, exclusión social, e importantes desequilibrios estructurales y sociales (Cantera et al., 2008; Caulfield, 2006; Chappell y Di Martino, 2006; Dickson et al., 1993; OSHA, 2010b; Johnson y Indvik, 1994; O’Leary-Kelly et al., 1996; OIT, 2005, 2002; Paoli y Merllié, 2001; Parent-Thirion et al., 2007; Weiler, 2006; Wilson et al., 2004; Zapf et al., 1996). Todo ello acaba generando una ‘organización tóxica’ (Mejías, et al., 2011), e impide el desarrollo de una organización saludable altamente capacitada para el desarrollo propio y de su entorno.

Los costes económicos, de productividad, sociales y de bienestar que supone el problema organizativo de la violencia son elevados y de difícil cuantificación (Carbonell y Gimeno, 2007; Carbonell et al., 2008; Chappell y Di Martino, 2006; Di Martino, 2001; OSHA, 2010a, 2010b; Hoel et al., 2000; INSHT, 2008; Moreno y Báez, 2010; Paoli y Merllié, 2001; Parent-Thirion et al., 2007). Diferentes estimaciones indican que el estrés y la violencia representan, posiblemente, alrededor del 30% de los costes totales de las enfermedades y accidentes. Sobre la base de estas cifras, se ha sugerido que el estrés/violencia puede costar aproximadamente entre el 0,5 y el 3,5% del PIB cada año (Di Martino, 2001; Hoel et al., 2000). Además hay que sumar ahora que España está en una situación complicada: 21,5% de desempleo³, deuda creciente y con diferenciales cada vez mayores, falta de confianza a nivel internacional, problemas de déficit, empresas poco exportadoras y con problemas de competitividad, etc. La situación de las comunidades autónomas que en este trabajo nos ocupan es bastante diferente. Así, según datos del INE (2011), el paro en el País Vasco era de un 12,1% mientras en la Comunidad Valenciana era de un 24,73%. Es un dato que invita a la reflexión. Sin entrar en cuestiones macroeconómicas y políticas, la Comunidad Valenciana ha demostrado un bajo conocimiento en la gestión del talento, porque éste se suele ver como una acción añadida y no como parte de los procesos diarios de la organización y por tanto, afecta de forma clara, a la competitividad de toda la comunidad, además de otras diferencias en el tejido empresarial (Ramos, 2010). Para que las organizaciones den una relevancia especial a la gestión del talento deben abrir su actitud hacia el aprendizaje y que haya una mayor sincronización entre el individuo y la empresa (Herzberg, 1959; Argyris, 1991; Senge, 1990; Chesbrough, 2007). El País Vasco tiene un tejido empresarial con una mejor gestión internacional y con una mayor costumbre exportadora, mientras que la Comunidad Valenciana se centró, en los momentos de bonanza, en sector inmobiliario. Pero todo esto tiene su origen también en muchas de las prácticas organizativas implantadas en las últimas décadas en las empresas a nivel nacional e incluso mundial. Han permitido la degradación de las condiciones de trabajo y la organización pobre del trabajo, favoreciendo las situaciones de violencia. Se trata de una amenaza grave, y a veces letal, contra la eficiencia y el éxito empresarial, individual y social. La violencia causa perturbaciones inmediatas y, en ocasiones, a largo plazo en las relaciones entre las personas, en la organización del trabajo y en todo el entorno laboral. Se trata de una importante fuente de desigualdad, discriminación, estigmatización y conflicto en el trabajo (OIT et al., 2002). Las empresas en las que se dan episodios de violencia en el trabajo han desarrollado estructuras organizativas que impulsan comportamientos agresivos contra los que ‘no juegan su papel’.

Para convertirse en organizaciones saludables, que apoyan y desarrollan la salud en su interior, las empresas han de aceptar su responsabilidad social para con la salud (OMS, 1997). Este tipo de organizaciones ofrecen a sus miembros, no sólo protección frente a las amenazas para la salud, sino también promoción de sus capacidades y desarrollo de su autonomía respecto a la salud (OMS, 1998). Es decir, son empresas que no se limitan a actuar reactivamente frente a los factores que limitan la salud (por ejemplo, accidentes o enfermedades profesionales), sino que establecen políticas y prácticas que fomentan el desarrollo de la misma, en la triple vertiente recogida por el modelo biopsicosocial de la salud (García, 1998; OMS, 1978).

Considerando lo hasta aquí expuesto, el presente trabajo analiza la forma de operar que sigue la violencia en el trabajo, y que obstaculiza la salud en las organizaciones. Nuestro objetivo es comprobar la incidencia que diferentes estrategias y vías de ejercer la violencia laboral (estructural, represiva, alienación y clásica) tienen sobre el desarrollo de organizaciones saludables, y estudiar su relevancia diferencial en dos regiones españolas. Para ello se analiza el impacto de tales estrategias y vías sobre la calidad productiva y la mejora del potencial humano de las empresas. Partiendo de los resultados, se plantea un enfoque holístico y comprensivo para el estudio de la violencia en el trabajo, y la mejora de la administración de las empresas que posibilite la creación de organizaciones saludables.

2. METODOLOGÍA

Procedimiento:

³Instituto Nacional de Estadística (INE), 1º semestre 2011

Se ha efectuado un estudio de campo, de diseño transversal, realizado en empresas de dos sectores (industrial -metal, textil y cerámica- y empresas de la administración pública), con un único momento de recogida de información (en el primer trimestre de 2010). La administración de los cuestionarios se realizó de forma individual, en el ámbito laboral. La localización geográfica del estudio comprende las regiones de Euskadi y Comunidad Valenciana, situadas en España.

Hipótesis de investigación:

En primer lugar, se hipotetiza que las cuatro Estrategias de violencia en el trabajo (estructural, represiva, alienación y clásica) inciden, de forma significativa, tanto en la Calidad Productiva como en la Calidad del Potencial Humano de las empresas. Cabe esperar que las relaciones sean negativas, de tal forma que a mayor presencia de Estrategias de Violencia menor será la Calidad Productiva y del Potencial Humano en las empresas.

Nuestra segunda hipótesis de trabajo sostiene que la región también incide en la Calidad Productiva y en la Calidad del Potencial Humano de las empresas. Se considera que existen diferencias significativas entre las Estrategias de Violencia Laboral empleadas en las dos regiones objeto de estudio. De tal forma que en la región en la que esas estrategias sean significativamente superiores, la Calidad Productiva y el Potencial Humano de las empresas serán significativamente peores.

Muestra:

La muestra esta formada por 445 empresas con asalariados (de más de 6 trabajadores). 267 son empresas de la Comunidad Valenciana (60%), y 178 son de la región de Euskadi (40%). Representan a dos sectores productivos: industria -metal, textil y cerámica- (86,3%) y empresas de la administración pública (13,7%). Los sujetos encuestados han sido los miembros de las empresas que mejor conocen sus prácticas organizativas y de seguridad y salud, lo que confiere fiabilidad a la información recogida. Son: responsables de prevención en la empresa; responsables de recursos humanos; delegados de prevención y trabajadores designados en prevención.

Variables:

Las variables objeto del presente estudio se agrupan en dos grandes categorías:

a) Vías y estrategias de la Violencia Laboral. Recoge las estrategias de violencia laboral expuestas por Mejías et al., 2011, así como las dos vías a través de las que opera la violencia en el trabajo, y que dan lugar a cuatro estrategias de violencia, según la propuesta de Simões y Palucci (2006). Las dos primeras estrategias de violencia se corresponden con la vía estructural/institucional de la violencia; y las dos segundas con la vía comportamental/relacional. Quedan como sigue:

- Estrategia Estructural: Se ha evaluado a través de 3 ítems: Los trabajadores sufren un conflicto de rol (exigencias encontradas) o ambigüedad de rol (falta de claridad), El trabajo que se realiza es lo suficientemente variado (i⁴), Se tiene la suficiente autonomía en el trabajo (i).

- Estrategia Represiva: Está compuesta por 4 ítems: Se apuesta por la seguridad y la estabilidad en el empleo (i), Se vulneran los derechos laborales (cláusulas abusivas en los contratos, ampliación no permitida de la jornada laboral,...), Existe preocupación por la salud y el bienestar en el lugar de trabajo (i), La calidad general del entorno de trabajo (ausencia de ruidos, buena iluminación, higiene, salubridad, ...) es un objetivo fundamental (i).

- Estrategia Alienación: Son 4 ítems los que la miden: Los superiores reconocen y aprecian el trabajo que se realiza (i), Se produce aislamiento social o físico, Se desprestigia y desacredita la

⁴(i): Ítem en sentido inverso

capacidad profesional y laboral de los trabajadores, Se limita la comunicación y el contacto social de los trabajadores.

- Estrategia Clásica: Se evalúa a través de 2 ítems: Se critica constantemente la vida privada, Se amenaza verbal y físicamente.

La escala de respuesta de los ítems en esta categoría es de tipo Likert con 5 anclajes, que van desde Nunca o Nada (1) hasta Siempre o Totalmente (5).

Los análisis de fiabilidad y factorial de las escalas de medida utilizadas nos muestran que la constancia de la medida es aceptable, así como el ajuste de los datos a un modelo de análisis factorial (Tabla 1).

b) Calidad Productiva y Potencial Humano. La Calidad productiva se recoge a través de 4 indicadores, con una escala de respuesta tipo Likert, de 5 anclajes, que van desde Nunca (1) hasta Siempre (5). Estos indicadores son: *Se sirven escrupulosamente los pedidos*, *Existen quejas y reclamaciones internas (i)*, *Existen quejas y reclamaciones externas (i)*, *Están satisfechos los clientes/usuarios finales*.

La Calidad del Potencial Humano se evalúa con una escala de respuesta de tipo Likert con 5 anclajes, que van desde Nunca o nada (1) hasta Siempre o Totalmente (5). Los ítems que conforman esta variable son 3: *Los trabajadores sienten que forman parte de la empresa*, *Los trabajadores se sienten orgullosos de pertenecer a esta empresa*, *Los trabajadores se sienten realizados en su trabajo*.

En esta segunda categoría, los análisis de fiabilidad y factorial de las escalas de medida utilizadas también corroboran que la constancia de la medida es aceptable (Cortina, 1993; Oviedo y Campo Arias, 2005), así como el ajuste de los datos a un modelo de análisis factorial (Tabla 1).

Tabla 1. Indicadores de la estructura factorial y la fiabilidad de las escalas de medida

	Test de KMO	Sig. Test de Bartlett	Valor propio	% Varianza total explicada	Fiabilidad (α)
Estrategia Estructural	,604	,000	1,759	58,635	,6434
Estrategia Represiva	,786	,000	2,713	67,817	,8413
Estrategia Alienación	,790	,000	2,613	65,329	,7968
Estrategia Clásica	,500	,000	1,508	75,403	,6737
Calidad Productiva	,641	,000	2,092	52,288	,6874
Potencial Humano	,871	,000	3,952	79,047	0,93

3. RESULTADOS

Los análisis descriptivos realizados nos indican que estamos ante una muestra en la que la violencia opera más a través de la vía estructural/institucional, que de la vía comportamental/relacional. El uso de las estrategias de violencia ocurre pocas veces, pero ocurre. Así, la media de la violencia estructural es de 2,2481, y la media de la violencia represiva es de 2,0430. Por su parte, la media de la violencia alienante es de 1,7465, y la de la violencia clásica es de 1,3925. Las correlaciones entre las diferentes estrategias de violencia son positivas, medio-altas, y significativas (<0.01). La relación más elevada se da entre la violencia represiva y la alienante (.764), y la más baja entre la violencia represiva y la clásica (.484). Los datos indican la existencia de correlaciones elevadas entre dichas Estrategias de violencia laboral y la Calidad de la producción y del Potencial humano en las empresas. Éstas últimas presentan una correlación positiva elevada (Tabla 2).

Tabla 2. Análisis de correlaciones entre Estrategias de Violencia Laboral, Calidad Productiva y Calidad del Potencial Humano.

	1	2	3	4	5	6
1. Calidad Productiva	1,000	,717***	-,620***	-,699***	-,709***	-,570***
2. Potencial Humano		1,000	-,735***	-,798***	-,800***	-,561***
3. Estrategia Estructural			1,000	,553***	,638***	,490***
4. Estrategia Represiva				1,000	,764***	,484***
5. Estrategia Alienación					1,000	,733***
6. Estrategia Clásica						1,000

***p<.05 **p<.01 ***p<.001**

En relación con nuestra primera hipótesis de investigación, se ha efectuado un análisis de regresión lineal múltiple (procedimiento stepwise) incluyendo como variables dependientes las Estrategias de Violencia y la Región, y como variable dependiente la Calidad Productiva. Los resultados confirman que las cuatro Estrategias de Violencia en el trabajo y la Región inciden, de forma significativa (<0.001), en la Calidad Productiva (Tabla 3). El modelo permite explicar el 63,3 % de la varianza de la Calidad Productiva.

Las relaciones son negativas, de tal forma que cuanto mayor es la presencia de Estrategias de Violencia en el trabajo más se reduce la Calidad Productiva. Las dos vías de violencia están implicadas en este proceso. Por su parte, la región es una variable que incide, junto con las Estrategias de Violencia, en la Calidad Productiva. En este sentido, se observa que una menor incidencia de las estrategias de violencia en la Comunidad Valenciana (comparada con Euskadi) permite conseguir una mayor calidad productiva.

Tabla 3. Modelo de regresión lineal para la Calidad productiva, considerando la Región y las Estrategias de violencia

Modelo	R^2	β	ΔR
Región (<i>de referencia: Valenciana</i>)	.638**	-.211***	.633**
Estrategia represiva		-.249***	
Estrategia estructural		-.204***	
Estrategia clásica		-.178***	
Estrategia alienación		-.149*	
ANOVA	Suma cuadrados	F	Sig.
	254,851	134,211	.000***

***p<.05 **p<.01 ***p<.001**

Por su parte, sólo tres de la Estrategias inciden, de forma significativa, en la Calidad del Potencial Humano de las empresas (Tabla 4). Son las estrategias represiva, estructural, y de alienación. La Estrategia clásica no predice dicha calidad. El efecto de las Estrategias es negativo, tal y como se había hipotetizado, de forma que el potencial humano de las empresas se ve mermado en la medida en que aumentan estas estrategias. La región también es una variable que incide en esta calidad. El hecho de estar ubicada una empresa en la Comunidad Valenciana, donde las estrategias de violencia son menores, permite conseguir una mayor calidad del potencial humano. El resultado del análisis de regresión lineal múltiple (procedimiento stepwise) muestra que este conjunto de variables explican más del 75% de la varianza de la Calidad del Potencial Humano. En este caso, es la vía estructural/institucional la que tiene un mayor impacto.

Tabla 4. Modelo de regresión lineal para la Calidad del Potencial Humano, considerando la Región y las Estrategias de Violencia

Modelo	R^2	β	ΔR
Región (<i>de referencia: Valenciana</i>)	.780***		.778***
Estrategia represiva		-.098**	
Estrategia estructural		-.388***	
Estrategia alienación		-.314***	
ANOVA	Suma cuadrados	F	Sig.
	296,404	333,337	.000***

* $p < .05$ ** $p < .01$ *** $p < .001$

El contraste entre las regiones de la Comunidad Valenciana y Euskadi muestra la existencia de diferencias significativas en los niveles de las Estrategias de Violencia utilizados. En la región de Euskadi las estrategias de violencia que operan son significativamente superiores que en la Comunidad Valenciana (ver Tabla 5). Las mayores diferencias se observan en el uso que se hace de la estrategia represiva en Euskadi. Esta estrategia es la más utilizada en esta región ($M=2,7971$); mientras que en la Comunidad Valenciana la estrategia más utilizada es la estructural ($M = 1,9910$). El contraste de las puntuaciones medias en la Calidad Productiva y en el Potencial Humano muestra que ambas variables son significativamente más elevadas en la región de la Comunidad Valenciana. Estos resultados corroboran nuestra segunda hipótesis.

Tabla 5. Comparación de puntuaciones medias en las Estrategias de violencia y en la Calidad productiva y el Potencial humano, según región

Estrategias de violencia	Región	Media	t	d.f.	Sig.
Estructural	Com. Valenciana.	1,9910	-10,124	436	,000***
	Euskadi	2,6236			
Represiva	Com. Valenciana.	1,5611	-17,737	434	,000***
	Euskadi	2,7971			
Alienación	Com. Valenciana.	1,3826	-14,224	432	,000***
	Euskadi	2,3009			
Clásica	Com. Valenciana.	1,2137	-7,292	426	,000***
	Euskadi	1,6747			
Calidad Productiva	Com. Valenciana.	4,4329	15,040	423	,000***
	Euskadi	3,6265			
Potencial Humano	Com. Valenciana.	4,0381	15,855	412	,000***
	Euskadi	2,7951			

* $p < .05$ ** $p < .01$ *** $p < .001$

Profundizando en esta segunda hipótesis, se han realizado diferentes análisis de regresión lineal múltiple (procedimiento stepwise) específicos para cada región (Euskadi y Comunidad Valenciana). Se observa en los mismos que las Estrategias implicadas en el proceso de violencia son ligeramente diferentes, según la región.

Al considerar las Estrategias de Violencia como variables independientes y la Calidad Productiva como variable dependiente, se obtiene que en Euskadi las Estrategias que predicen la Calidad Productiva son la estructural, la represiva y la clásica (Tabla 6); el sentido de la relación es negativo. El modelo permite explicar el 29,1% de la varianza de la Calidad Productiva en Euskadi. Por su parte, en la región de la Comunidad Valenciana, son las cuatro estrategias las que inciden sobre la Calidad Productiva (Tabla 7); el sentido de la relación es negativo. La varianza explicada de la Calidad Productiva en la Comunidad Valenciana, en este modelo, es del 47,3%.

Tabla 6. Modelo de regresión lineal para la Calidad Productiva, considerando las Estrategias de Violencia, en Euskadi

Modelo	R^2	β	ΔR
Estrategia estructural	.305***	-.237***	.291
Estrategia represiva		-.272***	
Estrategia clásica		-.306***	
ANOVA	Suma cuadrados	F	Sig.
	27,163	20,963	.000***

*p<.05 **p<.01 ***p<.001

Tabla 7. Modelo de regresión lineal para la Calidad Productiva, considerando las Estrategias de Violencia, en la Comunidad Valenciana

Modelo	R^2	β	ΔR
Estrategia alienación	.482**	-.204*	.473*
Estrategia estructural		-.238***	
Estrategia clásica		-.207**	
Estrategia represiva		-.181*	
ANOVA	Suma cuadrados	F	Sig.
	75,801	54,595	.000***

*p<.05 **p<.01 ***p<.001

Cuando consideramos la Calidad del Potencial Humano como variable dependiente, y las Estrategias como independientes, el análisis de regresión lineal múltiple muestra que en Euskadi son tres las Estrategias que inciden sobre aquélla; en concreto se trata de las Estrategias de alienación, represiva, y estructural (Tabla 8). El sentido de la influencia es negativo. El modelo obtenido permite explicar el 55,3% de la varianza de la Calidad del Potencial Humano en Euskadi. Por su parte, en la Comunidad Valenciana las cuatro Estrategias de Violencia inciden sobre la variable dependiente; el sentido de dicha influencia es negativo para las Estrategias represiva, estructural y alienación, pero positivo para la clásica (Tabla 9). El modelo explica el 69,1% de la varianza de la Calidad del Potencial Humano en la Comunidad Valenciana.

Tabla 8. Modelo de regresión lineal para la Calidad del Potencial Humano, considerando las Estrategias de Violencia, en Euskadi

Modelo	R^2	β	ΔR
Estrategia alienación Estrategia represiva Estrategia estructural	.563***	-.278*** -.367*** -.364***	.553***
ANOVA	Suma cuadrados	F	Sig.
	41,222	59,625	.000***

*p<.05 **p<.01 ***p<.001

Tabla 9. Modelo de regresión lineal para la Calidad del Potencial Humano, considerando las Estrategias de Violencia, en la Comunidad Valenciana

Modelo	R^2	β	ΔR
Estrategia represiva Estrategia estructural Estrategia alienación Estrategia clásica	.696**	-.432*** -.331*** -.276*** .119*	.691*
ANOVA	Suma cuadrados	F	Sig.
	111,847	133,206	.000***

*p<.05 **p<.01 ***p<.001

4. CONCLUSIONES

Los resultados obtenidos indican que la violencia opera en el trabajo tanto a través de la vía estructural/institucional, como de la comportamental/relacional. Ahora bien, los niveles más elevados de violencia en las empresas se producen a través de la vía estructural/institucional, tanto en la región de Euskadi como en la Comunidad Valenciana. En concreto, es la estrategia estructural la que presenta las medias más elevadas. Se observa, pues, el predominio de la violencia organizativa sobre la violencia interpersonal. Este aspecto corrobora dos de los puntos clave establecidos por Bishop, et al.,(2005) y Gimeno (2011): a) Las organizaciones no reconocen la violencia, la normalizan y naturalizan de forma que la gente espere y acepte cierta violencia como normal; b) las visiones que prevalecen sobre la violencia son las de los actores que poseen el poder, convirtiendo en invisibles ciertas formas de violencia.

La imagen más generalizada sobre los actos de violencia en el trabajo es la de personas que realizan agresiones ‘sin sentido’. El elemento central de referencia son los comportamientos individuales (Bishop, et al., 2005; Caulfield, 2006; González, 2006; Dejourns, 2009), activados en las relaciones interpersonales. Es decir, que la visión que prevalece sobre la violencia es la que opera a través de la vía comportamental/relacional. De hecho, se elaboran mecanismos de defensa desde la dirección de las empresas a través de los que se resta importancia a la violencia y se achaca la responsabilidad de los incidentes a la incompetencia de los grupos humanos de la empresa. Esto permite encerrar la realidad de la violencia en un círculo vicioso que no ayuda en nada a resolverla. Los directivos categorizan que la violencia no depende de la realidad laboral sino de una forma de incompetencia profesional de los empleados. La circunscriben a la vía comportamental/relacional, e ignoran la vía estructural/institucional. Hacen prevalecer la visión de los actores que poseen el poder, haciendo invisible la violencia que se ejerce por la vía estructural/institucional. Sin embargo, los datos nos indican que esta postura es sesgada, está alejada de la realidad organizativa, y resulta poco favorable para aportar soluciones efectivas ante este problema empresarial.

Se corrobora que tanto la Calidad Productiva como la Calidad del Potencial Humano se ven significativamente afectadas por las Estrategias de Violencia. El aumento en dichas Estrategias implica la reducción de ambos tipos de Calidad. En la muestra general se observa que son las estrategias de la vía estructural/institucional (represiva y estructural) las que más varianza explican de ambos tipos de Calidad. Estos resultados avalan, de nuevo, la necesidad de actuar sobre la violencia organizativa, más que sobre la interpersonal, para promover entornos de trabajo saludables.

Por otro lado, la región juega un papel significativo, de tal forma que en la Comunidad Valenciana se dan mejores niveles de Calidad Productiva y de Calidad del Potencial Humano. La comparación entre ambas regiones nos muestra que en las empresas de la Comunidad Valenciana las cuatro Estrategias de Violencia son relevantes para explicar ambos tipos de Calidad. Sin embargo, en las empresas de Euskadi no. Un dato resulta sorprendente: en la Comunidad Valenciana se da una influencia positiva entre la Estrategia clásica y la Calidad del Potencial Humano. Al comparar los niveles de violencia que se ejercen en cada región se observa que en Euskadi dichos niveles son significativamente superiores a la Comunidad Valenciana, en todas y cada una de las estrategias analizadas. El contraste de los análisis realizados entre ambas regiones nos indica que resulta más relevante el nivel de violencia que se ejerce, que la diversidad de estrategias que se ponen en marcha. Es decir, para lograr Calidad Productiva y de Calidad del Potencial Humano es más significativo el nivel de violencia que se ejerce, que la diversidad de estrategias de violencia que se utilizan.

Sin embargo, tal y como se ha mencionado en la introducción, la comparación entre el tejido empresarial de ambas regiones muestra una mayor capacidad del tejido de Euskadi, poseedor de empresas con mejor gestión empresarial, más competitividad y con una mayor conocimiento de la gestión del talento, lo que incide en la competitividad de la región. Por el contrario, la gestión del talento en la Comunidad Valenciana presenta importantes lagunas (Ramos, 2010). Cabría esperar, según los datos obtenidos en la presente investigación realidades diferentes. Esta disparidad indica la posible influencia de otros factores en el logro de una mejor capacidad productiva y un mejor capital humano en las organizaciones, que cabría considerar. Uno de los factores que constituye una ventaja competitiva en la actualidad es la cultura organizativa. La creación y fortalecimiento de los valores organizativos, el desarrollo de una representación sentida y compartida por todos los miembros de la organización apoya la estrategia organizativa, y fomenta la competitividad empresarial (Schein, 1988; Weick, 1995). De hecho la vinculación entre cultura y violencia -sobre todo en la vía estructural/institucional- es fundamental. La violencia organizativa no surge en el vacío, sino que, en la mayoría de las ocasiones, el origen de dichas situaciones hay que localizarlo dentro de un determinado contexto empresarial. De acuerdo con la propuesta de Einarsen et al. (2003) la violencia prospera en la organización porque ésta la facilita. Esta relación debería ser considerada en estudios futuros.

Los resultados demuestran la relevancia y preponderancia de la vía estructural/institucional en el problema de la violencia laboral. Son diferentes los autores que entienden que las prácticas organizativas juegan un papel importante en la producción y reproducción de dicha violencia (Cantera et al., 2008; Carbonell et al., 2008; Dejours, 2009; Fidalgo et al., 2010; Khalef, 2004; García et al., 2000; Martín y Pérez, 2002; Mejías et al., 2011; Olmedo y González, 2006; Vartia, 1996; Wlosko y Ros, 2009; entre otros). Esta *violencia organizativa* actúa como una herramienta de gestión estratégica más, activada de forma consciente o inconsciente desde la dirección. Aunque la organización, como tal, no es la responsable directa de la violencia sí que es la tolerante directa, pues al no prestar atención a este problema, consiente claramente que se produzca, que los empleados esgriman o sean víctima de la violencia sin ningún tipo de control, ni de punición (Gimeno, 2011).

La violencia organizativa se ejerce tanto a través de las actividades productivas, como de las formas de 'hacer empresa' (Gimeno, 2011). En el primer caso, tiene que ver con el diseño del puesto de trabajo, la estructuración del proceso productivo y de las tareas a desempeñar. Desde esta aproximación, la violencia organizativa hace referencia a la vulneración sistemática del derecho de protección a la seguridad y salud de los empleados y/o al deterioro del medio ambiente (González, 2006). Esta forma de entender la violencia organizativa guarda relación con el poder como proceso (*poder para*) acuñado por Finchman (1992), que ve al poder como emergiendo de un proceso de interacción centrado en las políticas diarias de la toma de decisiones y las relaciones laterales entre grupos de interés en la organización. En el segundo caso, esta vía surge de forma oculta en las estructuras sociales para mostrarse como una represión legitimada y naturalizada. El grupo dominante busca el control del grupo dominado dentro de su empresa. Hace referencia a lo que Finchman (1992) denomina poder como institución (*poder sobre*), que entiende que el poder organizacional está esencialmente enraizado en el concepto de 'clase' y en otras estructuras institucionales.

Una respuesta coherente y amplia a la forma en cómo la violencia opera en las organizaciones supone reconocer y dar valor a la vía estructural/institucional. Esto significa contemplar una combinación de causas, que incluyen el comportamiento individual, factores organizativos y de la

tarea (Wlosko y Ros, 2009), y aplicar un acercamiento comprensivo (Chappell y Di Martino, 2006). La violencia en el trabajo va en detrimento de la funcionalidad de la empresa, sus miembros y la comunidad, y toda acción tomada contra esa violencia es una parte integral del desarrollo organizativo de una empresa sana. En este sentido, la importancia y la urgencia de articular un acercamiento preventivo, sistemático y bien dirigido y cada vez más acentuado sobre la violencia organizativa. Como indican Bishop, et al., (2005) y Gimeno (2011) su prevención exige la combinación de medidas tácticas y de planes estratégicos basados en la prevención de los riesgos y en modificaciones en la administración de la empresa.

La construcción de organizaciones saludables implica interpretar el fenómeno de la violencia en toda su complejidad, integrando a todas las partes interesadas y tomando en consideración la dimensión cultural y política de este problema. Supone reconocer que el problema tiene raíces diversas y profundas relacionadas con los cambiantes factores económicos, sociales y culturales que constituyen los cimientos de la sociedad (Caulfield, 2006). El presente estudio aporta evidencia al respecto. Para lograr entornos de trabajo saludables, libres de violencia, se debe actuar sobre la propia organización.

La actuación frente a los riesgos de violencia en el trabajo precisa un cambio sustancial de perspectiva. El estudio de los procesos de influencia de la violencia laboral en el desarrollo de organizaciones saludables supone iniciar investigaciones enclavadas en el paradigma de la complejidad, y que ofrezcan una visión longitudinal del fenómeno. Esta son dos de las principales limitaciones de este estudio, centrado exclusivamente en el comportamiento organizacional y en un análisis transaccional de la información. Las características del fenómeno de la violencia exigen realizar aproximaciones globales, integradoras y participadas. Las investigaciones futuras deben considerar, a la vez, los factores individuales, de tarea, organizativos y del entorno, así como sus interacciones. En este sentido, el análisis del papel de la región en las estrategias y procesos de violencia que se activan resulta fundamental, debiendo ser investigado. Otro factor a tener en cuenta es la cultura organizativa, como elemento catalizador entre los riesgos de violencia y la capacidad competitiva de la organización. Por otro lado, el análisis cualitativo de casos únicos puede permitir comprender mejor la dinámica de la violencia laboral, y su impacto en la construcción de organizaciones saludables.

BIBLIOGRAFÍA

- Argyris, C. (1991) Teaching smart people how to learn. *Harvard Business Review*, VI. 2, N°2, pp. 4-15.
- Barriga, S.; Trujillo, I.; Medina, S. y León, J.M. (2004) Globalización y calidad de vida en la sociedad de bienestar: los servicios socio-sanitarios. *Encuentros en Psicología Social*, Vol.2, N°1, pp.125-129.
- Bauman, S. (2003) *Modernidad líquida*. México: Fondo de Cultura Económica.
- Berrios Martos, M. y López-Zafra, E. (2005) *Violencia En El Trabajo*. Jaén: Ediciones Del Lunar.
- Bishop, V.; Korczynski, M. y Cohen, L. (2005) The Invisibility Of Violence: Constructing Violence Out Of The Job Centre Workplace In The Uk. *Work, Employment And Society*, Vol.19, N 3, pp. 583–602.
- Boyd, C. (2002) Customer Violence And Employee Health And Safety. *Work Employment Society*, Vol.16, pp. 151-169.
- Cantera, L.M.; Cervantes, G. y Blanch, J.M. (2008) Violencia Ocupacional: El Caso De Los Profesionales Sanitarios. *Papeles Del Psicólogo*, Vol.29, N1, pp. 49-58.
- Carbonell, E.J. y Gimeno, M. A. (2007) *La Actividad Preventiva En El Acoso Laboral. Estudio En La Población Empleada De La Comunitat Valenciana*. Valencia: Ugt-Pv.

- Carbonell, E.J.; Gimeno, M. A. y Mejías, A. (2008) *El Acoso Laboral, Antes Llamado Mobbing. Un Enfoque Integrador*. Valencia: Tirant Lo Blanch.
- Caulfield, N. (2006) *Violencia En El Trabajo En América Del Norte*. Washington: Secretariado De La Comisión Para La Cooperación Laboral.
- Chappell, D. y Di Martino, V. (2006) *Violence At Work* Third Edition. Ginebra: OIT.
- Chesbrough, H. (2007) Why companies should have open business models. *MIT Sloan Management Review*, Vol.48, N.2
- Cortina, J.M. (1993) What is coefficient alpha? An examination of theory and applications. *Journal of Applied Psychology*, Vol.78, pp. 98-104.
- Cox, T.; Leka, S.; Ivanov, I. y Kortum, E., (2004) Work, employment and mental health in Europe. Work & Stress. Vol.18, N2, pp.179-185
- Dejours, C. (2009) *Trabajo Y Violencia*. Madrid: Modus Laborandi.
- Di Martino, V. (2001) In Search Of The High Road. *Tri-National Conference On Violence As A Workplace Risk. North American Agreement On Labor Cooperation-Cooperative Activities Program*. Montreal.
- Dickson, R.; Cox, T.; Leather, P.; Beale, D. y Farnsworth, B. (1993) Violence At Work. *Occupational Health Review*, Vol.46, pp. 22–34.
- Einarsen, S., Hoel, H., Zapf, D. y Cooper, C.L. (2003) The concept of bullying at work: The European tradition. En S. Einarsen, H. Hoel, D. Zapf y C.L. Cooper (eds) *Bullying and emotional abuse in the workplace. International perspectives in research and practice*, 3-30. Londres: Taylor Francis.
- European Agency For Safety And Health At Work –OSHA- (2010a) *Esener (European Survey Of Enterprises On New And Emerging Risks)*. Fecha De Consulta: 12/03/2011.
[Http://Osha.Europa.Eu](http://Osha.Europa.Eu).
- European Agency For Safety And Health At Work –OSHA- (2010b) *Workplace Violence And Harassment: A European Picture*. Fecha De Consulta: 12/03/2011.
[Http://Osha.Europa.Eu/En/Publications/Reports/Violence-Harassment-Tero09010enc](http://Osha.Europa.Eu/En/Publications/Reports/Violence-Harassment-Tero09010enc).
- European Comission (2001) *Green paper. Promoting a European Framework for corporate social responsibility. COM(2001) 366 final*. Brussels.
- European Comission (2002) *Communication from the Commission. Adapting to change in work and society: a new Community strategy on Elath and safety at work 2002–2006. COM(2002) 118 final*. Brussels.
- European Comission (2006) *Promoting decent work for all: The EU contribution to the implementation of the decent work agenda in the world, Communication for the Commission to the Council, The European Parliament, the Economic and Social Committee and the Committee of the Regions, COM(2006) 249 Final*. Luxembourg.
- European Comission (2007) *Communication from the Commission to the European Parliament, the Council, the European Economic and Social Committee and the Committee of the Regions*.

- Improving quality and productivity at work: Community strategy 2007-2012 on health and safety at work. COM(2007) 62 final.* Brussels.
- Ferrari, L.E. y Filippi, G.L. (2009) Identidad, Identificación Y Realización En El Trabajo Contemporáneo. Transformaciones Del Autoconcepto Laboral Y Del Involucramiento Con El Trabajo Concreto. *Facultad De Psicología - Uba / Secretaría De Investigaciones / Anuario De Investigaciones*, Vol.16, pp 127-133.
- Fidalgo, M.; Gallego, Y.; Ferrer, R.; Nogareda, C.; Pérez, G. y García, R. (2010) *NTP 854 Acoso Psicológico En El Trabajo: Definición*. Madrid: INSHT.
- Finchman, R. (1992) Perspectives On Power: Processual, Institutional And 'Internal' Forms Of Organizational Power. *Journal Of Management Studies*, Vol.29, N6, pp. 741-759.
- Franco, S. (2009) Presentación. En Franco, S.; Cuspoca, D. y Suárez, C. (Comps). *La Violencia En La Sociedad Actual: Contextos, Impactos Y Respuestas*, pp.11-15. Bogotá: Universidad Nacional De Colombia.
- García, F.R. (1998) La propuesta biopsico-social del ciudadano sano. *Revista de Psicología General y Aplicada*, Vol. 51, Nº 2, pp. 269-278.
- García, A.M.; Benavides, F. y Ruiz-Frutos, C. (2000) Salud Laboral. En F. G. Benavides, C. Ruiz-Frutos Y A. M. García (eds.), *Salud Laboral: Conceptos Y Técnicas Para La Prevención De Riesgos Laborales*, pp. 49-50. Barcelona: Masson.
- Gill, M.; Fisher, B. y Bowie, V. (2002) *Violence At Work. Causes, Patterns And Prevention*. Devon: Willan Publishing.
- Gimeno, M.A. (2011) *La Violencia En Las Organizaciones: Dimensiones Organizativas Implicadas En Su Prevención*. Documento De Investigación No Publicado.
- Gimeno, M.A.; Mejías, A. y Carbonell, E.J. (2009) *Protocolos Sobre Acoso Laboral. Procedimiento De Solución Autónoma De Los Conflictos De Violencia Laboral*. Valencia: Tirant Lo Blanch.
- González, J.L. (2006) La Violencia Organizacional. En J.L. González, J.M. Avilés, D. Ortolá Y B-Suárez (Coords.), *La Violencia En El Trabajo*. Stes-Intersindical.
- Herberg, F. (1959) *The motivation to Work*. Wiley, New York, NT.
- Hoel, H.; Sparks, K. y Cooper, C. (2000) *The Cost Of Violence And Stress At Work And The Benefits Of A Violence And Stress- Free Working Environment*. Instituto De Ciencia Y Tecnología De La Universidad De Manchester. Fecha De Consulta: 08/04/2010:
[Http://Www.ilo.Org/Public/English/Protection/Safework/Whpwb/Econo/Costs.Pdf](http://www.ilo.org/public/english/protection/safework/whpwb/econo/costs.pdf).
- Instituto Nacional De Seguridad E Higiene En El Trabajo -INSHT-(2008) *Vi Encuesta Nacional De Condiciones De Trabajo*. Madrid.
- Johnson, P.E. y Indvik, J. (1994) Workplace Violence: An Issue Of The Nineties, *Public Personnel Management*, Vol.23, N4, pp. 515-23.
- Khalef, A. (2004) ¿Es La Violencia En El Trabajo Una Fatalidad?. *Educación Obrera*, pp.13-19. Ginebra.
- Krishnamurti, J. (1977) *Más Allá De La Violencia*. Barcelona: Edhasa.

- Lafont, E.D. (2005) La Salud Mental, La Violencia Y El Nuevo Paradigma Social. *Interpsiquis. 6º Congreso Virtual De Psiquiatría General Y Otras Áreas*.
- Leather, P. (2002) Workplace Violence: Scope, Definition And Global Context. En Cooper, C. Y Swanson, N. *Workplace Violence In The Health Sector*. Geneve: Ilo-Icnwho-Psi.
- Lipovetsky, G. (2007). *La Felicidad paradójica: ensayo sobre la sociedad de hiperconsumo*. Barcelona: Anagrama.
- López, M.A. y Vázquez, P. (2007) El Mobbing En Las Organizaciones: La Ausencia De Un Concepto Global Y Único. *Xx Congreso Anual De Aedem*. Palma De Mallorca (España).
- MacDermida, J.C.; Geldarta, S.; Williams, R.M.; Westmorland, M.; Lin, C.A. y Shannon, H. (2008). Work organization and health: A qualitative study of the perceptions of workers. *Work*, Vol.30, pp. 241–254.
- MacIntosh, R.; MacLean, D. y Burns, H. (2007) Health in Organization: Towards a Process-Based View. *Journal of Management Studies* Vol. 44, Nº 2, pp. 206-221
- Martín, M. y Pérez, S. (2002) El Acoso Moral En El Trabajo: La Construcción Social De Un Fenómeno. *Cuadernos De Relaciones Laborales*, Vol.20, N2, pp. 271-302.
- Meer, F. (1999) The Global Crisis-A Crisis Of Values And The Domination Of The Weak By The Strong. *Journal Of Human Values*, Vol.5, pp. 65-74.
- Mejías, A.; Carbonell, E.J.; Gimeno, M.A. y Fidalgo, M. (2011) *Procedimiento De Solución Autónoma De Los Conflictos De Violencia Laboral (I)*. Madrid: Insht.
- Moreno, B. y Báez, C. (2010) *La Violencia En El Trabajo En El Sector Servicios De La Comunidad De Madrid*. Documento No Publicado.
- O’leary-Kelly A.M.; Griffin, R.W. y Glew, D.J. (1996) Organization-motivated Aggression: A Research Framework. *Academy Of Management Review*, Vol.21, N1, pp. 225-253.
- Olmedo, M. y González, P. (2006) La Violencia En El Ámbito Laboral: La Problemática Conceptuación Del Mobbing, Su Evaluación, Prevención Y Tratamiento. *Acción Psicológica*, Vol.4, N2, pp. 107-128.
- Organización Internacional Del Trabajo (2002) *Directrices Marco Para Afrontar La Violencia Laboral En El Sector De La Salud*. Ginebra.
- Organización Internacional Del Trabajo (2005) *La Violencia En El Trabajo. Una Carga Costosa*. Fecha De Consulta: 12/07/2006.
[Http://Www.Ilo.Org/Public/Spanish/Region/Ampro/Cinterfor/Temas/Gender/Doc/Cinter/Pacto/Cue_Gen/Viol_Tra.Htm](http://Www.Ilo.Org/Public/Spanish/Region/Ampro/Cinterfor/Temas/Gender/Doc/Cinter/Pacto/Cue_Gen/Viol_Tra.Htm).
- Organización Mundial de la Salud (OMS) (1978) *Declaración de Alma-Ata sobre Atención Primaria de Salud y Salud para Todos en el año 2000*. Ginebra.
- Organización Mundial De La Salud (1997) *Declaración De Yakarta Sobre La Conducción De La Promoción De La Salud Hacia El Siglo Xxi*. Ginebra.
- Organización Mundial De La Salud (1998) *Promoción De La Salud. Glosario*. Ginebra.
- Organización Mundial De La Salud (2002) *Report On Global Violence And Health*. Ginebra.

- Ovejero, A. (2003) Globalización y condiciones de vida laboral. *Encuentros en psicología social*. Vol.1, N5, pp. 184-186.
- Oviedo, H.C. y Campo-Arias, A. (2005) Aproximación al uso del coeficiente alfa de Cronbach. *Revista colombiana de psiquiatría*, Vol. XXXIV, N4, pp. 572-580.
- Paoli, P. y Merllié, D. (2001) *Third European Survey On Working Conditions 2000*. Luxembourg: Office For Official Publications Of The European Communities/ European Foundation For The Improvement Of Living And Working Conditions.
- Parent-Thirion, A.; Fernández, E.; Hurley J. y Vermeylen, G. (2007) *Fourth European Working Conditions Survey*. European Foundation For The Improvement Of Living And Working Conditions. Dublin.
- Pearson, C.M.; Andersson, L.M. y Wegner, J.W. (2001) When Workers Flout Convention: A Study Of Workplace Incivility. *Human Relations*, Vol.54, N11, pp. 1387-1419.
- Ramos, J.C. (2010) Desarrollo de un modelo de relación entre gestión del conocimiento y la dinámica innovadora en las organizaciones. Tesis doctoral de la Univesidad Politécnica de Valencia.
- Riella, A. (2001) Violencia Y Control Social: El Debilitamiento Del Orden Social De La Modernidad. *Papeles De Población*, Vol.30, pp.183-204.
- Scialpi, D. (2002) La Violencia Laboral En La Administración Pública Argentina. *Revista Venezolana De Gerencia*, Vol.18, pp. 196-219.
- Schein, E.H. (1988) *La Cultura Empresarial y Liderazgo*. Plaza&Janes: Barcelona
- Scott, R.W. (2005) Organizaciones: características duraderas y cambiantes. *Gestión y política pública*, Vol.14, N3, pp. 439-463.
- Senge, P.M. (1990) The leader's new work. *Sloan Management Review*. Vol.32, N1.
- Simões, E. y Palucci, M.H. (2006) Violencia En El Trabajo En Unidad De Emergencia De Hospital En Brasil. *Revista Científica De Enfermería*, Vol.25.
- Toffler, A. y Toffler, H. (2006) *La Revolución de la riqueza*. Barcelona: Random House Mondadori.
- Vargas, V.; Delgadillo, L. y Mercado, A. (2008) Violencia Laboral, Su Significación Desde Hombres Y Mujeres. *Ciencia Y Trabajo*, Vol.10, N30, pp. 151-156.
- Vartia, M. (1996) The Sources Of Bullying-Psychological Work Environment And Organisational Climate. *The European Journal Of Work And Organisational Psychology*, Vol.5, pp. 203-214.
- Weick, K.E. (1995) *Sensemaking in organizations*. Sage: London.
- Weiler, A. (2006) *Annual Review Of Working Conditions In The Eu: 2005–2006*. European Foundation For The Improvement Of Living And Working Conditions. Dublin.
- Wilson, M.G., DeJoy, D.M., Vandenberg, R.J., Richardson, H.A. y McGrath, A.L. (2004) Work Characteristics And Employee Health And Wellbeing: Test Of A Model Of Healthy Work Organization. *Journal Of Occupational And Organizational Psychology*, Vol.77, pp. 565-588.
- Wlosko, M. y Ros, C. (2009) Condiciones Organizacionales y Estructurales De La Violencia Laboral en Personal de Enfermería. *V Jornadas Universitarias y III Congreso Latinoamericano De Psicología Del Trabajo*. Buenos Aires: Argentina.

- Wynne, R.; Clarkin, N.; Cox T. y Griffiths, A. (1997) *Guidance On The Prevention Of Violence At Work*. Luxemburgo: Comisión Europea, Dg-V.
- Zapf, D.; Knorz, C. y Kulla, M. (1996) On The Relationship Between Mobbing Factors, And Job Content, Social Work Environment, And Health Outcomes. *European Journal Of Work And Organizational Psychology*, Vol.5, N2, pp. 215-237.

Las Inversiones de las Multinacionales Brasileñas en Portugal: Los Efectos y Factores de Éxito

Cristiano Cechella, Ccechella2004@yahoo.it, Universidade dos Açores

Gustavo Franco, gfranco@riobravo.com.br, Pontifícia Universidade Católica do Rio de Janeiro (PUC-RIO)

A lo largo de su historia, la profundización de las relaciones económicas luso-brasileñas fue tema de estudios y debates, y, a partir de los años 90, hubo un flujo muy dinámico de la inversión extranjera directa (IED). En la actualidad, Brasil y Portugal son las opciones preferidas, tanto de las empresas brasileñas, como de las empresas portuguesas en la elección de un país para la continuidad de su negocio.

Portugal es un lugar estratégico regional para las empresas multinacionales de diversos países, entre ellos Brasil. Además de varias pequeñas y medianas empresas, grandes empresas multinacionales se destacan como Embraer, Odebrecht, y el Banco de Brasil. Según el Banco de Portugal, Brasil invirtió en Portugal, en términos brutos, entre 1986 y 2011, alrededor de 4760 millones, situándose entre los diez principales inversores internacionales. En 2010, Brasil invirtió 1,9 millones de dólares, diez veces más que en 2009. Este año, de trastornos económicos mundiales, tuvo un crecimiento de Portugal como la ubicación de IDE brasileño, alcanzando el cuarto destino principal de las salidas de IED brasileño en el mundo. Este artículo se propone describir la evolución de la inversión de empresas brasileñas en Portugal y algunas de sus motivaciones y los impactos sobre la estructura económica regional de Portugal, basado en una encuesta llevada a cabo con dichas empresas. Incluso en un período de estancamiento económico, las empresas brasileñas están satisfechas de invertir en el mercado portugués.

Palavras chave: Brasil, Inversiones, Multinacionales, Portugal, Éxito, Emergentes, Efectos, Relaciones sul-sul, Relaciones norte-sul

1. Introducción

La contribución de la inversión extranjera directa (IED) para el crecimiento económico de los países y sus regiones es innegable, como demuestran los programas de estímulo constante y el gobierno de los países sobre todo de mediados del siglo XX. En este contexto, la fase actual de la inversión de empresas brasileñas en Portugal, que alcanza valores en los diferentes sectores e industrias, está dentro de las características del mundo globalizado, es decir, con mayor movimiento de personas y recursos, hecha posible por la revolución de información, que ayuda a romper los viejos paradigmas y conceptos, no sólo en el mundo de habla hispana, sino también en la mayoría de los países.

Este artículo tiene como objetivo analizar los factores de éxito en las inversiones de empresas brasileñas en Portugal, que, como veremos, son en su mayoría tener éxito en el mercado portugués, que se pueden ver por la tasa de retorno de la inversión, y el apetito para invertir en el país nuevamente. Por lo tanto, se discuten en la primera sección se analiza la evolución de la inversión brasileña directa en el mundo. En la tercera sección, algunas de las teorías que subyacen a los resultados de la investigación empírica se resaltarán. A continuación se muestran algunos de los indicadores y los factores que llevaron a las empresas brasileñas éxito en el mercado portugués, a pesar de la actual crisis financiera mundial, basado en la investigación empírica, con 89 empresas identificadas y validado 30, el 33,7% del total. Finalmente, algunas conclusiones se exponen.

2. Las inversiones brasileñas directas en el exterior

En el contexto de la globalización e aumento de las inversiones mundiales, en especial de los llamados países emergentes, se integra las inversiones de empresas brasileñas en el exterior, que aumentó constantemente en los años 2000. Esta sección se refiere a la evolución de la inversión brasileña directa en el extranjero (IDBE), a partir de los años 90 con el aumento sustancial de dichas inversiones a partir de la década de 2000. La Figura 3 muestra la evolución de los flujos de IED en el extranjero desde los años 90. Los estudios realizados por diversos autores (Goulart, Brasil y Arruda [1] y López [2]) han analizado la evolución y características de la inversión brasileña en el extranjero, están de acuerdo en la existencia de distintas fases en el proceso, diferencias en las especificidades sectoriales en los motivos estratégicos en términos de financiación y formas de aplicación de la inversión. Estos mismos autores también aceptan que quedará vinculado por los factores determinantes de estas fases con el contexto macroeconómico del país. Así, por ejemplo, la estabilización y la integración regional (Mercosur) tuvo un impacto muy fuerte en el proceso de inversión de empresas brasileñas en el exterior.

La dependencia del contexto macroeconómico, por supuesto, parece ser una característica de los procesos de internacionalización. Debido a la inestabilidad política y económica, el contexto macro podrían permitir los proyectos del IED, así como inhibir la inversión privada en el extranjero, que también dependen de la propensión frente al riesgo de cada empresa.

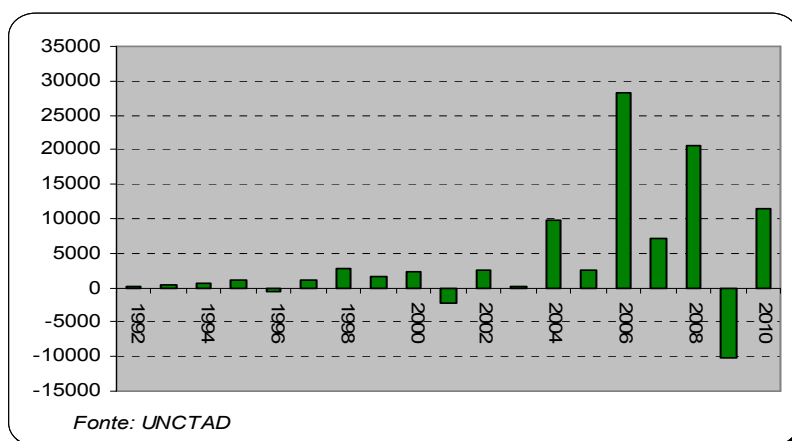


Gráfico 1 – Las inversiones brasileñas directas en el exterior

Flujos, millares de euros

La inversión de las empresas brasileñas en el exterior mostró cambios significativos de los años 90. La investigación sobre la caracterización del proceso de internacionalización realizadas por el BNDES en 1995 se detectaron diferencias en las características de la inversión en 70 años. En primer lugar, la diferencia de los años 70, cuando sólo las grandes empresas con facturación superior a 500 dólares EE.UU. millones de dólares invertidos en el extranjero, hubo una mayor participación de las personas con una facturación entre US \$ 200 millones y US \$ 500 millones y las personas con menores ingresos \$ 100 millones. En segundo lugar, el número de filiales situadas en el extranjero creció más rápido que en años anteriores a 1979, especialmente el número de filiales de producción. En tercer lugar, el estudio encontró un fuerte incremento en la participación de América del Sur como un lugar de inversión, convirtiéndose en la región con el mayor número de despliegues de las filiales de la década, alentados por el fortalecimiento del Mercado Común del Sur (MERCOSUR). Por último, hubo una diversificación de los sectores de la industria manufacturera, con inversiones en el exterior, ya no es un proceso centrado en la ingeniería mecánica y los alimentos para facilitar la implementación de las filiales de equipos de transporte, textiles y acero, entre otros tipos de industria.

En la primera mitad de los años 90, la apertura económica estimuló un proceso de reestructuración de las empresas y no fue al mismo tiempo una nueva fase de internacionalización de las empresas manufactureras de exportación, que ya estaban listas para competir en el mercado internacional.

Según Goulart, Brasil y Arruda, las importaciones y la competencia extranjera eran los incentivos para las empresas manufactureras que en forma comenzaron a invertir y competir en el mercado internacional.

La liberalización del comercio ha reducido el grado de control de diversos sectores, haciendo que las empresas busquen a la exportación y la presencia en los mercados extranjeros, como una estrategia permanente.

Algunas de las características de los 80 detectados en un estudio realizado por el BNDES (1995) se amplió en la primera mitad de los años 90, que apunta a una mayor diversificación en términos de tamaño de las empresas, una alta concentración de locales en el Cono Sur (Brasil, Uruguay y Argentina) y una mayor proporción de unidades de producción en el total de unidades desplegadas en el extranjero. En ambos periodos, la construcción fue el sector de la persona con el mayor número de unidades en la planta externa.

Comparando los dos periodos, la propagación de las inversiones en pequeñas bandas de facturación se profundizó en los años 90, con los grupos con ventas inferiores a \$ 500 millones de venir a participar con el 53% de las inversiones realizadas entre 1990 y 1994. El creciente número de filiales continuó acelerándose, especialmente en las plantas. En 1994, este tipo de unidad representó el 45% del total de unidades en el extranjero, en el caso de los grupos de muestra de la industria del BNDES y el 44% en el caso de los grupos del sector de servicios. La participación de América del Sur en la localización de las inversiones extranjeras fue mayor que en los años 80, llegando a más del 50% del total invertido en el período.

Por último, en términos de equipo de transporte industrial, y la mecánica que se absorbe el mayor número de inversiones, y en ambos casos, con una fuerte participación de las unidades productivas en el total de unidades desplegadas en el período.

A mediados de los años 90, como resultado de la estabilización macroeconómica, hubo una importante expansión del mercado interno. Este factor, combinado con un marco de estabilidad macroeconómica todavía en su infancia, ha reducido la expansión internacional de las empresas nacionales, especialmente en los dos primeros años del programa de estabilización (Plan Real). Por esta razón, hubo menos inversión en el extranjero en el momento. Después de una interrupción temporal de la expansión de la internacionalización, la inversión en el extranjero, en la segunda mitad de los años 90, se concentró principalmente en el Mercosur, como resultado de las oportunidades creadas por el proceso de integración, un movimiento que representó una nueva fase de expansión de la internacionalización de las empresas Brasil. Sin embargo, la devaluación del real y la recesión en la Argentina reduce la intensidad del proceso de inversión en ese país por las empresas brasileñas.

Los últimos años de la década del 90 indican que el proceso de inversión fue más intensa en las empresas productoras de bienes manufacturados, especialmente de acero, equipos de transporte y

bienes intermedios. Las empresas productoras de bienes intermedios internacionalizar su producción como parte de las estrategias de integración en las redes globales de producción. El crecimiento de las exportaciones manufactureras y las exigencias de los mercados más exigentes y proteccionistas como los EE.UU. y Europa impulsó la mayor presencia de estas empresas en el extranjero.

Desde la década de 2000, el proceso de internacionalización de las empresas brasileñas se ha intensificado aún más en línea con la tendencia global (Dunning y Lundan, [3]). Brasil fue el mayor inversor extranjero en América Latina en 2002 con una inversión de 2,5 millones de euros. Las inversiones disminuyeron en el año 2003, así como el mundo IDE, sin embargo, en 2004 continuó su tendencia al alza, colocando Brasil entre los cinco mayores inversores en países emergentes. Este marco ha seguido consolidando en 2005 y alcanzó el pico más alto en 2006, con empresas brasileñas para invertir en varios sectores y países con mayor cantidad de inversiones extranjeras en Brasil. De hecho, en 2006, el volumen de las inversiones directas realizadas en el extranjero en Brasil fue la primera desde que se registran (1968), mayor que la inversión recibida.

La internacionalización revela un Brasil más allá de la agricultura y los productos minerales, en ningún caso indigno de ellos, sino también para ganar un lugar de prominencia en las industrias y servicios globales. Para el año 2006, 117 millones de dólares fue el acumulado total de las inversiones brasileñas en el extranjero, 75 millones de euros (de los cuales 70 mil millones asociado con el sector terciario) es el total de la inversión brasileña directa en el exterior y acumuló 21.700 millones fue el volumen adicional de la inversión directa a partir de 2005, según el Banco Central de Brasil. El aumento de un 49,4% en la cantidad de 2005 y 129,46% respecto a 2001, durante el cual el estudio fue realizado por el Banco Central por primera vez.

En 2007, las salidas de IED en el extranjero se redujo a 7 millones de euros. Si no al mismo ritmo que el año anterior, aún representaban tres veces, 2005, y el intenso proceso de adquisición de empresas este año. Ya en 2008 ascendió a 20 millones de euros, mostrando los avances en relación con la internacionalización. Sin embargo, algunos de los más grandes de la sierra de la demanda brasileña transnacional de sus productos se encogen y retracción de los mercados, en particular acero, la construcción, los minerales y el petróleo. Sadia y Perdigao empresas de la industria alimentaria, por ejemplo, fusionaron sus operaciones, con miras a fortalecer su enfoque internacional, desde la entrada en los países trabajado duro para separarlos. En 2009, la crisis financiera mundial afectó con mayor intensidad las empresas brasileñas, en línea con la tendencia mundial, registró un déficit de 10 mil millones de euros, con la cesión global del negocio. Sin embargo, gran parte de este saldo negativo se dividió a la devolución de los préstamos entre compañías, para indicar que esas operaciones fueron un éxito. Sin embargo, las empresas transnacionales se han visto obligados a revisar su estrategia de negocios internacionales con el fin de superar la crisis económica mundial. En 2010, la recuperación económica mundial significa que las empresas brasileñas invierten en el extranjero a regresar a alrededor de 8,5 millones de euros. La adquisición más destacada en el extranjero en 2010 fue la adquisición de BSG por el British empresa minera Companhia Vale do Rio Doce, por valor de 1,9 millones de euros. En segundo lugar se ubicó el funcionamiento de la Camargo Corrêa para la adquisición del portugués Cimpor, por 1,4 millones de euros.

La figura 4 muestra el destino de la IED en el mundo en 2010. Las multinacionales brasileñas se concentran el 31% de sus inversiones directas en América del Sur de Europa aparece como el segundo destino favorito, el 22%, justo por delante de América del Norte, con énfasis en las actividades en México, con el 12,6%. Lo que sigue es Asia (16,8%) y África (9,6%).

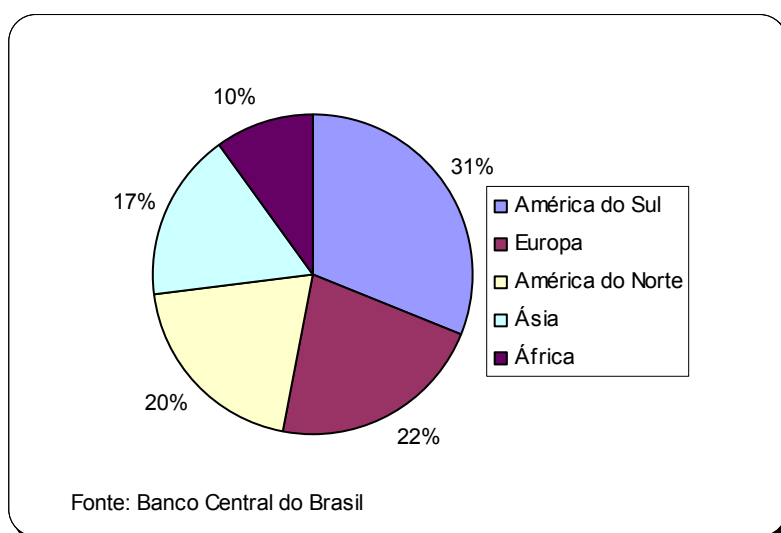


Gráfico 2 – La inversión brasileña directa en el mundo por regiones

Porcentajes

Otro indicador que muestra el salto de las salidas de IED en el extranjero sustancialmente de la década de 2000, es su acción exterior, que se ilustra en la Figura 5, a continuación:

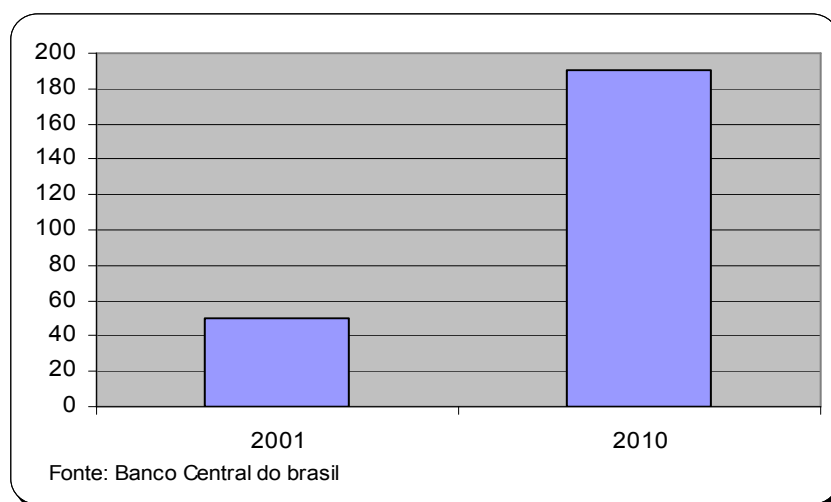


Gráfico 3 – Stock de IDE brasileño en el exterior, 2001 y 2010

Millones de dólares

Se observa que en el período comprendido entre 2001 y 2010, los activos externos de inversión extranjera directa en el extranjero más que triplicado, pasando de \$ 46 mil millones en 2001 a 186 dólares EE.UU. millones de dólares en 2010. En el 2011, según el Banco Central de Brasil, el stock de IED en el exterior superaron los US \$ 200 mil millones (la primera vez, por un total de \$ 202,6 mil millones, un aumento del 7,4%).

4. Referencia teórica

¿Dónde y por qué las empresas multinacionales (EMN) invierten en el extranjero? Los factores determinantes indican las razones porqué las empresas deciden internacionalizarse son factores relacionados con el país de origen, el país donde se invierte y las competencias de la empresa. Junto

con estos tres elementos, también es necesario entender las estrategias, el contexto y las razones para invertir. Un ejemplo de ello son las presiones de la competencia puede influir en una empresa para la IED, sin embargo, puede responder de varias maneras, tales como la búsqueda de nuevos clientes (mercado de la búsqueda), reducir los costos de producción (recursos o de búsqueda de eficiencia) o la compra de una de las nuevas tecnologías para aumentar la productividad (la búsqueda de activos estratégicos), o dos o más de estas razones (hay también los factores determinantes de carácter económico y político, ambiental, cultural, etc.). EMBRAER, por ejemplo, cuya planta en la aviación comercial y militar, fue fundada en 1969 como una empresa pública y privatizada en 1994. Invertido en el extranjero, antes de la privatización (en 1979, EE.UU. y Europa en 1988) para prestar apoyo técnico a sus clientes en estos países. Sin embargo, desde 1999 comenzó una serie de alianzas estratégicas con grupos europeos como EADS y Thales (Francia) con el fin de obtener la tecnología, y años más tarde, realizó adquisiciones para mejorar su imagen de marca y obtener reconocimiento en el avión especializado. En 2004 estableció una filial en China para abastecer a las aeronaves para este mercado y otros asiáticos. En 2005, invierte en Portugal con el propósito original de mantenimiento de aeronaves y, hoy en día se iniciará la fabricación de algunos componentes de aeronaves en este país (Cechella et al, [4]). Durante estos casi 40 años, sus motivaciones para invertir en el extranjero se han desarrollado sólo para encontrar nuevos clientes, para crear y hacer crecer los activos para ganar eficiencia en la producción de aviones. Estas razones pueden resumirse como sigue:

La búsqueda de los mercados

Las empresas invierten en el extranjero para acceder a los mercados por varias razones:

- Relaciones con el comprador / proveedor / clientes que invierten en la inversión extranjera directa;
- La adaptación a los gustos y preferencias locales a través de cambios en sus productos;
- Reducción de los costos de transacción (costes de transporte, aranceles y cuotas ...);
- Estrategia: Cuando se requiere la presencia física en el mercado;
- Tamaño del mercado y potenciales;
- El acceso a los mercados regionales y mundiales.

La búsqueda de recursos

Las empresas multinacionales pueden tener oportunidades a través de la inversión extranjera directa para adquirir un determinado recurso a bajo costo, por ejemplo, para exportar con destino a otros países. Se puede invertir una mayor exploración de los recursos naturales que no se producen o son muy caros en su país de origen, tales como:

- La materia prima;
- Mano de obra intensiva de bajo costo;
- La infraestructura física (puertos, carreteras, electricidad, telecomunicaciones);
- Tecnología, innovación y otras formas de creación de activos (por ejemplo, marcas comerciales), incluyendo la incorporación de las agrupaciones;
- Compra de activos (búsqueda de activos);

La empresa brasileña Vale do Rio Doce (CVRD), por ejemplo, inició un programa de exploración y producción de acero para asegurar un suministro estable para sus operaciones a escala global.

En busca de eficiencia

Permite que la empresa tiene los siguientes beneficios:

- Economías de escala y de alcance;
- experiencia internacional;
- Mejorar la eficiencia mediante la racionalización de la estructura general de las actividades de la empresa, la creación o inclusión en la red, con base en las operaciones locales y globales (afiliados) para abastecer los mercados especializados;

- Costos de los recursos humanos y activos físicos (su impacto en la productividad).

Buscando activo estratégico

Las inversiones que permiten a la empresa multinacional para mantener o reforzar la competitividad a largo plazo, como la posesión de activos específicos para justificar este tipo de IED:

- mano de obra calificada;
- Las economías de aglomeración;
- Capacidad para la innovación.

Otras razones para la existencia de la IED se relacionan con la empresa insignia de los aspectos económicos multinacionales que se benefician de su "multinacionalidad". Una compañía con operaciones en varios países pueden utilizar su red de filiales para arbitrar las diferencias en los precios y responder mejor a los choques adversos, tales como un reajuste repentino de la moneda o responder a las crisis económicas. Desde este punto de vista, las empresas multinacionales deberían considerar la expansión exterior como un proceso mediante el cual la empresa adquiere opciones "reales". Al igual que las opciones financieras, opciones reales a la empresa el derecho a utilizar en una función de futuro. Según esta teoría, el valor de la empresa en el exterior es mayor cuanto mayor es la incertidumbre asociada con esta posición. Esta lógica es contraria a la tradicional receta en que las empresas multinacionales deben calcular los riesgos del país, con cuidado para evitar posiciones peligrosas o para protegerse contra el riesgo (Kogut y Kulatilaka, [5]).

Tiene también, a los efectos de este artículo, los siguientes factores determinantes que influyen en el éxito de las empresas brasileñas para invertir en Portugal:

El tipo de cambio, balanza de pagos y las áreas de integración monetaria

Aliber [6] presenta una hipótesis que explica la IED en términos de la fuerza relativa de la moneda del país. Una empresa que pertenece a un país con moneda fuerte tiende a invertir en el extranjero (ya sea una fuente de la IED), a diferencia de debilidad de la moneda del país, que predominan como receptor de IED que se asocia con mayor riesgo. Esta hipótesis se basa en el mercado de capitales, el riesgo de tipo de cambio y la preferencia del mercado por moneda dura. El autor sostiene que una empresa multinacional ubicada en una moneda fuerte se activa, basada en la reputación de pedir prestado a tasas más bajas en el país de acogida que las empresas locales. Las tasas de cambio ejercen suma importancia en el IDE, ya que puede ser visto como una exportación alternativos. Así que si la moneda nacional se aprecia en relación con las empresas multinacionales, ubicados en el país de origen tendrá dificultades en la exportación de productos nacionales como se vuelven menos competitivas (tipo de interés nominal y la inflación). Si la apreciación de la moneda doméstica continúa, la AMF podrá decidir invertir en el extranjero, el aumento de la IED.

La literatura ha confirmado esta hipótesis, es decir, una salida de la moneda más se relaciona con la inversión extranjera directa como la subestimación depende de las entradas (Froot y Stein, [7]). El problema con esta hipótesis, según Lizondo [8], que no toma en cuenta la inversión transfronteriza entre las zonas monetarias, la IED en el área de la misma moneda y la concentración de la IED en determinados sectores.

Caves [9] argumenta que el efecto del tipo de cambio sobre la inversión extranjera directa es de dos maneras: los cambios en el tipo de cambio varían los costes e ingresos del inversionista. El efecto neto es ambiguo y depende de las características del negocio, otro factor que se relaciona con las expectativas de variación de corto plazo en los tipos de cambio. Una depreciación de la moneda que se espera que sea invertido estimular la afluencia de IED a ganar cuando la moneda nacional apreciar. El efecto de la tasa de cambio también depende de la finalidad del IDE.

La estabilidad de los tipos de cambio también puede ser un factor determinante de la IED, lo que reduce la incertidumbre, proporcionando una mayor confianza a las empresas para obtener los resultados actuales y futuros, tanto en lo que respecta a la reinversión en el país de acogida, tales como la repatriación capital. Cushman [10] demostraron que la volatilidad de los últimos tipos de cambio reduce los flujos de IED, teniendo en cuenta los inversores con aversión al riesgo. La balanza de pagos es otra variable importante, sobre todo cuando la inversión se realiza por los países con grandes déficits. El Gobierno aplicará medidas para restringir los movimientos de capitales,

entre otros. Lucas [11] encontraron una correlación positiva entre la IED y las reservas internacionales del país la inversión, que, dada la evolución en la última década, con el auge de las economías emergentes que tienen grandes reservas internacionales en general, parece confirmar, como Brasil y China, hoy en día.

Frankel y Rose [12], por su parte, encontró efectos positivos en el caso de la unión monetaria, donde la tasa de cambio es único. McCulloch [13] afirma que en un escenario en el que las empresas creen que las expectativas futuras son iguales hasta la actualidad, los movimientos en los tipos de cambio no afectan a la IDE.

. Riesgo país y riesgo político

La inestabilidad política desalienta las entradas de IED (Stevens, [14]). Los cambios inesperados en el impuesto legal y en el país anfitrión puede cambiar el éxito de una inversión dada de una manera importante. Por ejemplo, la decisión de la expropiación (como lo hizo Argentina en YPF en abril de 2012), restringen la repatriación de capitales tiene un efecto adverso sobre la IED.

A veces, un concepto ampliado de riesgo país también se utiliza para medir el riesgo político, teniendo en cuenta los indicadores económicos y de crédito. Una aceleración de la depreciación de la moneda o la inflación puede afectar negativamente el flujo de caja de la compañía, por ejemplo. La posibilidad de una serie de medidas políticas y económicas repentinas, tales como cambios en las reglas y los contratos también son factores que reducen la atracción de inversión extranjera directa. Balo-Rubio y Sosvilla-Rivero [15], a través de una variable proxy que representa la estabilidad macroeconómica, que se encuentra una relación negativa entre la inflación y el IDE. La inestabilidad macroeconómica en Brasil en 1980, corrobora esta evidencia. Raíz [16] distingue entre tres tipos de riesgo político, riesgo de transferencia, el riesgo operativo y riesgo de la propiedad / control. El primero se refiere a la transferencia de bienes y servicios entre países vecinos o de los fondos y pagos de dividendos, el segundo se refiere a la operación (control de precios, los requisitos de fabricación local) y la inversión extranjera directa neta. La última categoría está ligada a la posibilidad de expropiación o de obligar a la multinacional a tener socios locales.

. Política comercial

La inversión extranjera directa se puede hacer para evitar las barreras comerciales internacionales, como los aranceles. Esto puede significar que las economías sin muchas restricciones sobre el comercio deben recibir menos inversión extranjera directa (Eun y Resnick [17]). Sin embargo, Lipsey [18] concluye que los países están más abiertos al comercio internacional, inversiones y tienden a recibir más inversión extranjera directa. Algunos países, como Brasil, que incluso un pequeño aumento en el grado de apertura tiende a atraer más IED. Confirmando este análisis, hay estudios empíricos que sostienen que el comercio bilateral y la inversión extranjera directa puede ser complementaria, en línea con lo que vimos en el plano teórico. El Superior de Comercio entre sus países, mayor es la integración económica y comercial entre el país de origen y destino, y por lo tanto el aumento de las exportaciones y las importaciones tienden a aumentar la inversión extranjera directa, como sucede con las relaciones luso -Brasil desde la década de 1990. El informe de la UNCTAD de 2005 [19] muestra una correlación positiva entre el comercio bilateral y la inversión extranjera directa. Ekholm y Markusen [20] encontró evidencia de que el TLCAN ha aumentado considerablemente la inversión extranjera directa entre los EE.UU. y México. Los acuerdos de integración tienden a acentuar la fuerza de gravedad que afectan al comercio bilateral entre los países signatarios, como ocurrió entre Portugal y España después de su adhesión a la Unión Europea. La influencia positiva de las zonas de libre comercio en el comercio bilateral es evidente en el desplazamiento geográfico de especialización de las exportaciones en la Unión Europea, Estados Unidos y Japón entre los años ochenta y noventa. Nicoletti et al. [21] encontró efectos positivos entre la IED y los acuerdos de libre comercio. El IDE puede promover el aumento gradual de las importaciones y exportaciones, tales como el comercio intrafirma, con las empresas multinacionales, si les anima a hacerlo, que son cada vez más activo en el mantenimiento y la profundización del libre comercio.

. La estabilidad económica, política y social

Junto con la estabilidad económica que también tiene la estabilidad política y social, ya que la ausencia de estos factores tiende a disminuir el flujo de IED hacia el país de acogida (Lucas [22]). El cambio constante de la política, y la consiguiente falta de credibilidad, es un factor negativo para la atracción de IED. Deichman et al. [23] mostró que los factores tales como el cumplimiento de las

leyes y el "clima general de inversión", lo que refleja la estabilidad política, eran indicadores significativos de los factores determinantes de la IED en los mercados emergentes de Eurasia. Estudio de la UNCTAD (2005) sobre los determinantes de la IED en los países en desarrollo llega a la conclusión de que la mera existencia de un mercado muy grande no es una condición suficiente, ya que los inversores extranjeros seleccionan un país en relación con los demás, y puede dar preferencia a la estabilidad política, el desarrollo económico y social.. *Tamaño de los mercados*

El volumen de la IED en el país de acogida puede depender del tamaño del mercado, que se mide por las ventas de la AMF o el PIB de eso. Balassa [24] mostró que los mercados suficientemente grandes permiten economías de escala y especialización de los costos de producción. Argawal [25], sin embargo, cree que la relación entre el tamaño del mercado y la inversión extranjera directa merece ser evaluada en relación a los fundamentos de la teoría neoclásica de la inversión, lo que falla, el tamaño del mercado influye en la IED dirigida a la producción de bienes de consumo en el país de acogida, en lugar de la IED para la exportación. En la medida en que el IDE y el tamaño del mercado están correlacionados, no se dice nada acerca de su relación de causalidad; Yang et al. [26] sostienen que la tasa de crecimiento del PIB puede ser visto como una medida de la potencial del mercado interno del país de acogida, mientras que el ingreso per cápita puede ser utilizado para analizar el nivel de desarrollo económico del país. La tasa de crecimiento del PIB se relaciona positivamente con la inversión extranjera directa (Salvatore, [27]). A su vez, Aliber [28] argumenta que las variaciones en la tasa de crecimiento de los distintos países significaron que las inversiones se encontraban en los países con mayor tasa de crecimiento.

Por último, el ranking de atractivo para la IED de los países desarrollados por la UNCTAD (2007), que tiene por ejemplo, en los principales países con pocas tamaño relativamente pequeño, no determina que se trata de una sola variable o determinante como otros factores determinantes son también importantes, el hecho de que algunas economías pequeñas funcionan como almacenes que reorganizan su capital a otras direcciones.

Trevisan, Daniels y Arbeláez [29] trató de evaluar el impacto de las tres dimensiones de la reforma del mercado (dimensión macroeconómica, microeconómica e institucional) en las entradas de IED en siete países de América Latina durante el período 1988-1999. Los resultados muestran que sólo el PIB, los programas de privatización y la inflación se consideraron factores importantes en la toma de la decisión de inversión directa. Es decir, el tamaño del mercado y el grado de estabilidad macroeconómica son las fuerzas principales que influyeron en los proyectos de inversión de las empresas multinacionales en la región.

En cuanto a las áreas de integración económica, Blomstrom y Kokko [30] sostienen que la ampliación del mercado es mucho más importante que las tarifas para inducir a la inversión extranjera directa, y que esto depende en gran medida de los cambios económicos, provocados por los acuerdos políticos y sociales y las ventajas de localización de los países y empresas que participan en estos procesos. Los pequeños países, por ejemplo, tienden a ser visto como insertada por EMN un mercado mucho más amplio, la reducción de la desventaja de no tener grandes dimensiones. Cantwell [31] examina la entrada de las empresas multinacionales en el mercado europeo, sugiere que la entrada de la misma fue motivada por el tamaño del mercado regional y ha sido muy beneficioso para la competencia, en particular para los países pequeños, incapaces de ganar economías de escala por sí mismos.

. Geografía Económica

Se refiere a la relación entre el tamaño del mercado y la distancia (Tooth, [32]; Cechella et al [33]: el volumen de las transacciones entre los dos países tiende a aumentar si sus ingresos aumentan, y disminuyen la distancia entre ellos aumenta. , por ejemplo, varios estudios debido a los costos de transporte. señalar el hecho de que los costos de transporte se relacionan positivamente con la inversión extranjera directa, como Brainard (1997). Markusen (1995) y Buckley y Casson (1998) sugieren que el aumento de la IED en relación con el comercio como los aranceles y los costos de transporte son elevados.

. Las economías de aglomeración

Se refiere a la existencia de un mecanismo que podría conducir a la acumulación virtud nuevas inversiones ya que las inversiones iniciales se incurre suficiente para hacer la ubicación más atractiva. Estos efectos de aglomeración se puede medir si podemos identificar una influencia positiva debido a

la elección de la ubicación de una empresa sobre la probabilidad de las empresas posteriores elegir el mismo lugar. Estos efectos se detectaron en especial en el caso de algunos países de origen y de las inversiones individuales en ciertos sectores y reveló la agrupación a lo largo de las fronteras comunes con los países de origen de la IED. Debe ser una referencia al concepto de clusters, desarrollado y utilizado por Porter [34]. Los grupos están geográficamente concentrados grupos de empresas interconectadas y especializadas, y las asociaciones interdependientes de los proveedores de los proveedores de servicios y proveedores de "especialista en bienes públicos", para promover las economías de aglomeración o de rendimientos crecientes a escala y la productividad para crecer. (Franco, [5]). Cechella et al. [9] muestran, a través de estudio de caso de las inversiones de Embraer en Portugal, el proceso de formación de un clúster aeroespacial en la región de Alentejo.

. Infraestructuras

Una buena infraestructura reduce los costos de transacción, facilitando la especialización internacional y la elección de la ubicación de industrias. Sin embargo, es posible que los países con una débil infraestructura para atraer la inversión extranjera directa para mejorar exactamente la misma (por ejemplo, suministro de carreteras, telecomunicaciones ...). En este contexto, las políticas gubernamentales son fundamentales para garantizar un entorno empresarial favorable a la eficiencia empresarial.

5. Las inversiones brasileñas directas en Portugal (IDBP): factores de éxito

Esta sección aborda los factores de éxito de las empresas brasileñas que están invirtiendo en el mercado portugués, así como algunos de los impactos sobre la estructura económica del país. Después de una breve descripción de la evolución de estas inversiones de los años 90, se abordarán los factores que han hecho las empresas brasileñas para obtener el rendimiento esperado en el mercado portugués. Este trabajo se basó en una investigación empírica con 89 empresas identificados y validados 30, el 33,7% del total. De acuerdo con Castro [36], alrededor del 19% como una tasa de respuesta alta a este tipo de investigación.

5.1- La evolución de la inversión directa brasileña en Portugal

La inversión brasileña en Portugal en los años 60, con las empresas, por ejemplo, el sector de la joyería, bienes raíces y construcción, así como el capital público, como el Banco de Brasil. La figura 6 muestra la evolución de la inversión brasileña en Portugal. Mediante el análisis de estos datos, hay que tener cuidado, porque además de la dificultad de la recolección, sabemos la influencia que pueden tener inversiones en paraísos fiscales.

Vines Sousa [37] señala que el universo de las empresas brasileñas en Portugal ubicados en torno a un número menor de cinco décadas (de acuerdo con las listas proporcionadas por la Cámara de Comercio Brasil - Portugal y el Consulado de Brasil) en 1993. Con gran número de empresas privadas, ya que el tiempo pone de manifiesto la gran variedad y el dinamismo del sector privado en el proceso de internacionalización, contrariamente a su raíces "estado" y cerró la economía hasta la apertura de 90 años, está compuesta en gran parte IDBP pequeñas oficinas de representación comercial, empresas comerciales, bufetes de abogados, de un pequeño rango intermedio de pequeñas y medianas empresas y una docena de empresas grandes, que determinan la distribución total y sectorial de la IED en el exterior.

Mendonça et al. [38], a su vez, tiene otras conclusiones, consideramos que dos terceras partes de la capital brasileña en Portugal se encuentra en la zona de Lisboa principalmente para actividades comerciales, servicios de oficina y bienes raíces, entre otros. Con los factores de atracción incluyen la afinidad lingüística y cultural, estabilidad económica y social, perspectivas favorables para la economía portuguesa, la ubicación en Europa y la integración de la UE, proporcionando una puerta de entrada a un mercado más amplio. Además hizo hincapié en el momento, el potencial de la IDBP en gran parte inexplorado para justificar medidas que capturan esta inversión.

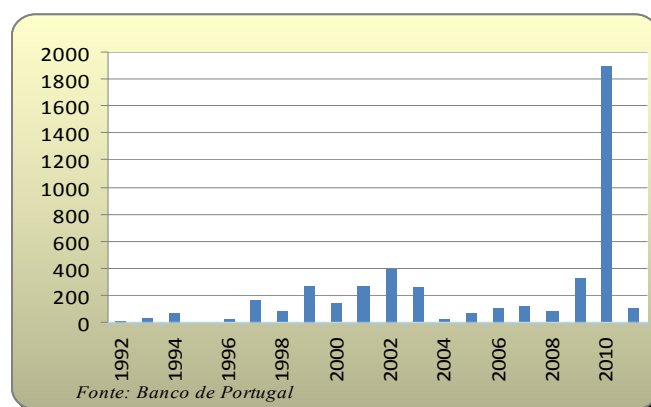


Gráfico 4 - La inversión directa brasileña en Portugal, 1992-2011
Millones, en cifras brutas

Sin embargo, de acuerdo con cifras oficiales proporcionadas por el Banco de Portugal, que debemos tener prudencia para su análisis, hasta el año 1994 fue Brasil, que invirtió más en Portugal que en Brasil, Portugal. Después de esta fecha, hemos encontrado un fuerte aumento de las inversiones portuguesas en Brasil. Como telón de fondo el aumento de la inversión bilateral, se produjo un acelerado proceso de liberalización de las economías (en el caso portugués profundizar en la Unión Europea a través del Mercado Único y la Unión Monetaria, y el Mercosur en el caso de Brasil y las reformas de la década de los noventa) y medios de comunicación que ofrecen las nuevas tecnologías de la información. Sin embargo, Brasil también ha seguido invirtiendo en Portugal desde mediados de los noventa, y en 2007, según el Banco de Portugal, las acciones en el orden de mil millones de euros. En 2010, Brasil invirtió 1,90000 millones de dólares, diez veces más que en 2009, principalmente mediante la inversión en Cimpor. De este modo, incluso con los datos obtenidos en 2009 (véase la lista de los números) por lo tanto tiene el entorno de crisis financiera global, los resultados de este estudio todavía están presentes.

5.2 - Factores de éxito y los impactos de las inversiones de empresas brasileñas en Portugal

A los efectos de este artículo, se considera como factores de éxito, tanto los factores ambientales tales como la micro empresa. Cabe señalar:

1. El progreso de las áreas de liberalización e integración

Se puede considerar el momento de la instalación en función de tres momentos. La mayor concentración de IDBP fue desde el inicio de la fase de la liberalización de las economías, con una mayor integración de la economía portuguesa en la Unión Europea, y se intensificó después de la caída del muro de Berlín, entre el período 1986-2002, aproximadamente un 67, 4 % de las empresas para resolver, un proceso que continuó hasta 2009, con más del 20% por los siguientes factores: (1) la integración de Portugal en la CEE, lo que reduce gradualmente los problemas macroeconómicos del país, y pudo haber ampliado el campo de la desempeño de las empresas a otros países, (2) Las reformas que se produjeron en la economía portuguesa en 1986 con el fin de converger lo más rápidamente posible para la media de los países más desarrollados de la Unión Europea, y (3) las nuevas exigencias de competitividad debido a la liberalización del comercio en el escenario de la liberalización y la integración de la economía mundial, y medidas como la privatización y las reformas microeconómicas que han creado más atractivo para las empresas extranjeras, entre ellos Brasil. Desde el último período, a partir de 2003, confirma estos factores, a través del fortalecimiento de las relaciones políticas y las inversiones entre Brasil y Portugal, donde cada país ve con más energía con la profundización de esas relaciones y llegar a una integración más amplia con otros socios a nivel mundial.

2. La proximidad a los principales centros urbanos

Las empresas brasileñas que invierten en Portugal prefiere los grandes centros urbanos, como se destaca en la figura 1, por ejemplo, debido a una mayor accesibilidad al mercado de destino, el poder

adquisitivo mayor facilidad y logística. Lisboa es la ciudad favorita de las inversiones brasileñas, así como esta región, con cerca del 80% de las inversiones. Esto puede ser explicado por esta ciudad tiene todas las ventajas de una capital, como la infraestructura, las instituciones de cerca de una educación de calidad para el mercado objetivo, la logística facilidad, una mayor apertura a las noticias del extranjero, la capital ofrece una multicultural, además de ser el marco político y económico del país.

Tenga en cuenta también la ciudad de Porto, con un 10% de las ubicaciones de instalación, y que es una región industrial y desarrollada también.



Figura 1 - La inversión brasileña en Portugal por región

3. La facilidad de las asociaciones

Los datos de la Figura 7 indican que algunos de los 2/3 de los inversores IDBP proviene de Brasil y una tercera parte del total se lleva a cabo por los inversores portugueses, quizás basado en Brasil. Esto sugiere una tendencia a la asociación de factores como la afinidad cultural, que tiende a dar lugar a más oportunidades de negocio en común, una cuestión que se discute en detalle más adelante.

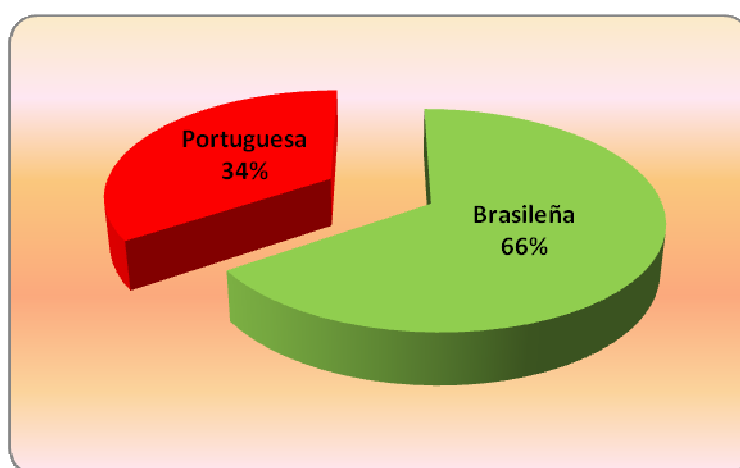


Gráfico 4 - IDBP: la nacionalidad del inversor

4. La inversión en investigación e desarrollo (I&D)

En la fase actual de aumento de la competencia, es importante saber si las empresas se vuelven más inversión internacional en la investigación y el desarrollo de una manera sistemática, es decir, se mantienen un porcentaje de su presupuesto para este fin.

En el caso de la muestra (Figura 8), encontramos que el 50% de las empresas tienen un plan de su propio departamento de I + D, tal vez ya tenga en casa, y la moda que representa el 6% o el 18,8% del total válido. Se ve que la búsqueda de la internacionalización está profundamente conectado a estos factores, ya sea para la fabricación de un nuevo producto es para satisfacer las especificaciones locales.

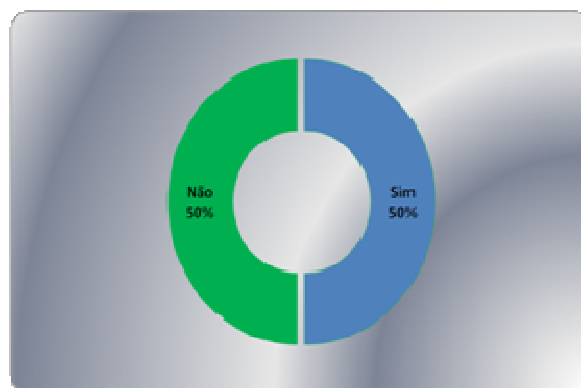


Gráfico 6 - IDBP: I & D

5. La tasa de retorno sobre las expectativas de inversión y el futuro

Uno de los factores críticos para el éxito de una inversión es su tasa de retorno y, por supuesto, la expectativa de la compañía para el futuro. Hemos tratado de ver si las compañías han de tener un resultado satisfactorio en los últimos cinco años, que se muestra en la Figura 9. Para estas inversiones, el 70% de las empresas cumplieron o excedieron la tasa original de cambio, y el 76,6% cree en un futuro igual o mejor que el presente. Es decir, a pesar del estancamiento de la economía portuguesa en los últimos nueve años, las empresas están obteniendo un rendimiento muy satisfactorio.

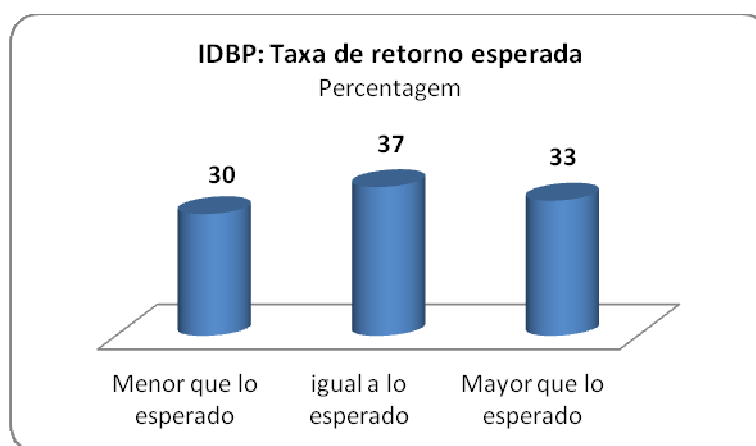


Gráfico 7 - tasa de rendimiento esperada

6. La autonomía en las decisiones

Las empresas se dan cuenta de la autonomía para tomar decisiones en factores tales como compras, selección de recursos humanos, selección de productos que se venden, plan de marketing, etc, como esenciales para el éxito. Es decir, la delegación de decisiones con el fin de mantener viva la innovación, la apertura y el crecimiento continuo es la base para el progreso.

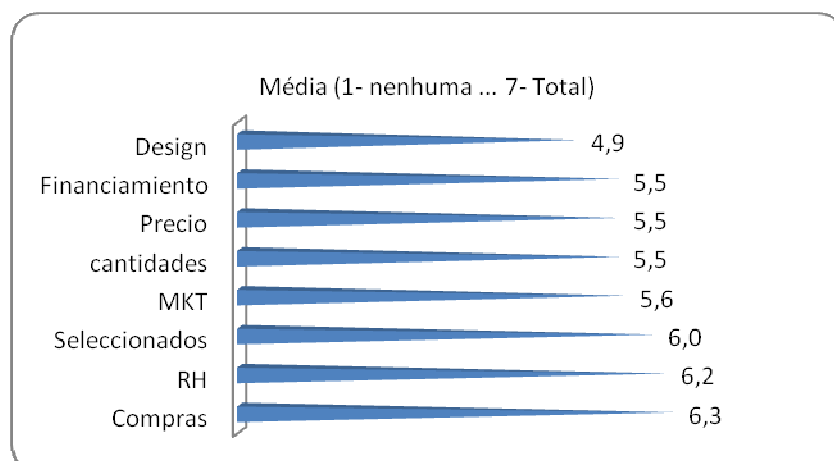


Gráfico 8 - IDBP: grado de autonomía de la filial

De acuerdo con la figura 10, hay una mayor autonomía en el proceso de adquisición y seleccionado, tal vez porque la rama es donde la empresa conoce mejor a sus clientes. Se hace hincapié en el gráfico 10, dar un grado de autonomía relativamente considerable para cualquiera de los análisis (todos son mayores que el punto medio).

7. Factores de competitividad del mercado portugués

En esta sección se destaca la importancia de los productos y / o la calidad del servicio, su variedad, así como la puntualidad de la entrega (Figura 11). A medida que el mercado de la UE un mercado exigente, es natural que las empresas brasileñas consideren más énfasis en la calidad. Por otra parte, el factor de escala es lo de menos, tumbado en el punto medio, tal vez debido a la importancia fundamental de los factores antes mencionados, así como la facilidad de los nuevos métodos de gestión internacional.



Gráfico 9 - IDBP: factores competitivos en Portugal

8. La importancia de otros mercados de Portugal

En esta sección tratamos de aprender la importancia que tiene para la empresa en otros mercados, de Portugal (ambos inclusive). Gráfico 12 confirma el análisis anterior, es decir, que el mercado de Portugal, la prioridad para las empresas brasileñas y de otros países o regiones que se consideraban con un nivel medio de importancia o sin importancia, pero importante desde el punto de vista de la filial en Portugal.

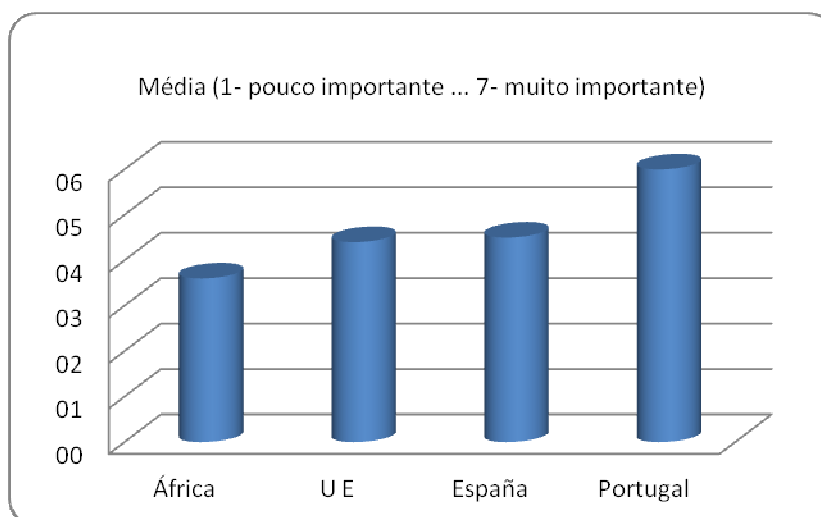


Gráfico 10 - IDBP: la importancia de otros mercados de Portugal

Como complemento a este análisis, vemos la importancia de Portugal como un mercado para las empresas brasileñas en la Unión Europea, ya que el 70% de ellos no tienen una sucursal en otro país. Sin embargo, el 30% ya tienen presencia en otros países de la Unión Europea, que se puede considerar un número significativo teniendo en cuenta que son en su mayoría pequeñas y medianas empresas (PYME).

9. La afinidad cultural

La importancia de la afinidad cultural en las relaciones económicas entre los países, en particular en el lenguaje común, se anota con toda propiedad por Silva [39] diciendo que "El hecho de la integración regional formal AUT sin lugar a dudas jugó un 'eje' en el desarrollo del proceso económico mundo en las últimas décadas, no debe llevarnos a subestimar el poder explicativo de la lengua en muchos casos y situaciones surgen, al menos como complemento importante y necesario o perspectiva entre grupos de países. Por otra parte, lo que garantiza factor de diversidad, que es el comercio tradicionalmente favorable estimulando por lo tanto también el multilateralismo. Por último, las regiones y el lenguaje no entrar en conflicto, más bien, desarrollar y reforzar de forma paralela y se comunican con ellos, que es de hecho una de las principales características de la evolución de la economía mundial en el contexto de la globalización. ". La cultura se define por el Hampden-Turner y Trompenaars [40], como resultado de la cooperación social, que requiere formas más comunes de procesamiento de la información entre las personas que interactúan. También de acuerdo con los autores, la dependencia mutua de los actores debido al hecho de que en conjunto constituyen un sistema interconectado de significados, una definición común de una situación para un grupo.

La importancia de la afinidad cultural en las relaciones económicas entre los países se estudia en el contexto de la liberalización y la integración económica a través de la formación de las llamadas áreas del lenguaje internacional. La Comunidad de Países de Lengua Portuguesa (CPLP) y en el caso de esta tesis, Portugal y Brasil caen en este fenómeno, es a partir del nuevo escenario de la globalización, en un contexto de reformas económicas estructurales que tanto Portugal como Brasil hicieron para integrarse en la globalización, que se inició un movimiento sistemático de capitales entre los dos países, especialmente de la década de los noventa. En el caso de las empresas brasileñas en Portugal en el cuestionario, la lengua común fue la aparición de un mayor peso, en relación con los vínculos históricos y culturales de proximidad, y un complemento importante de la estrategia de negocio. Como el Sr. Denton, dijo da Silva, Presidente de WEG en Brasil "Elegimos a Portugal principalmente por la cuestión cultural y lingüística. El motor de producción tiene muchos aspectos técnicos importantes y una buena comunicación es la clave para la transferencia de tecnología y, consecuentemente, a un producto de calidad ".

La influencia de la afinidad cultural en la IED se ve reforzada por la llamada Escuela de Uppsala, que establece que la inversión extranjera directa está determinada por la experiencia y retenido por la distancia psíquica o cultural entre el país de origen y destino (esta distancia se realiza

en las diferencias cultural, el idioma, las formas de organizar la sociedad y el sistema político, la educación y el desarrollo de negocios).

Otro aspecto importante para el éxito empresarial, el nivel de gestión, para evaluar la percepción de la similitud de la cultura organizacional entre las empresas portuguesas y brasileñas. Morgan [41] afirma que la cultura organizacional debe ser vista como la base de la representación, en el que la organización se entiende como un fenómeno cultural. Estos fenómenos varían de acuerdo con la etapa de desarrollo de la sociedad, pasando de una sociedad a otra, lo que ayuda a explicar las diferencias culturales en las organizaciones aparentemente similares, aunque insertos en diferentes contextos sociales. La cultura organizacional también puede describirse como un conjunto de normas, creencias, principios y normas de comportamiento que, juntos, dar a cada organización de sus propias características. ¿Son estos patrones de comportamiento y creencias que permiten la comprensión y la interacción entre los miembros del grupo. De acuerdo con las respuestas de las empresas brasileñas encuestadas, el 66,7% ve similitudes entre las culturas organizacionales y los portugueses de Brasil.

10. Otros factores críticos de éxito en Portugal

Por último, a las empresas brasileñas se les preguntó sobre los factores críticos de éxito en Portugal, en términos de gestión (Figura 13). Hymer [42] desarrolló la hipótesis de la influencia de la organización industrial de la IED en 1960, que se extendió por Kindleberger [43], Caves [44] y Dunning [45]. Según esta hipótesis, cuando una empresa establece una filial en otro país, puede (en la línea propuesta por Ricardo) tiene varias desventajas para competir con las empresas locales debido a un menor conocimiento de los elementos como el idioma, la cultura, el sistema legal y de otro tipo diferencias entre los países. Así, por ejemplo, las empresas multinacionales pueden tener que pagar salarios más altos que las empresas locales, porque el trabajo se consideran más riesgosos. Si, a pesar de estos inconvenientes, la empresa decide invertir en el extranjero, es porque tiene ciertas ventajas relacionadas con activos intangibles como marcas, patentes, conocimientos de gestión, tecnología y otros factores específicos. Muchas de las capacidades de estas compañías no se pueden vender a los demás porque son inherentes a la organización (el espíritu de los empleados, póngase en contacto con otras personas y empresas). En esta investigación, se han desplegado por las empresas como factores críticos de éxito de un fuerte liderazgo y la adaptación a las costumbres locales, seguidas por las estrategias de comunicación son los elementos más relevantes para los empresarios. Es decir, la capacidad de gestión, por lo que los administradores conocer la planta superior, organizar y controlar su negocio, para que sus empleados se sienten motivados a trabajar es fundamental para el éxito. Aunque la capacidad de adaptarse a las costumbres locales se merece, especialmente en el contexto de la atención que no se debe sobreestimar la afinidad cultural común.

En esta línea, se puede analizar la motivación intrínseca para que las empresas inviertan incluyen aquellos en los que mejor se puede planificar, organizar dirigir y controlar, es decir, su tecnología y recursos humanos. Por otro lado, los factores relacionados con el medio externo son menos relevantes, están representados por los acuerdos comerciales con Brasil y acuerdos con otras empresas. A la luz de las teorías planteadas en este artículo, especialmente Dunning, las motivaciones para la inversión se dividen en tres factores: los activos relacionados, la internalización factores y factores de localización.

Los factores relacionados con los activos, las empresas creen que el potencial humano es la principal fuerza motriz para el proceso de internacionalización. La tecnología utilizada, la experiencia en el mercado de la imagen, marca y local de los principales factores que se complementan. En relación a los factores de internalización de la empresa, como elemento principal debe tener reorganizó las finanzas, y poco después de la diversificación del riesgo. Esto puede estar relacionado con el período de crisis que Brasil vivió en los 80 y 90 años de estabilidad incipiente, haciendo que el negocio sea conservador, y al mismo tiempo, invertir en el extranjero para hacer frente a futuras crisis.

La tercera motivación se relaciona con los factores de localización. En primer lugar, existe una afinidad cultural. Para la composición de la muestra, la mayoría de las PYME, parece confirmar las enseñanzas de la Escuela de Uppsala, de fácil darse cuenta de la importancia de los factores históricos, lingüísticos y culturales de oportunidades para las empresas que se encuentran en el inicio del proceso de internacionalización. Junto con este artículo, también destacamos la ampliación de la Unión Europea, Portugal es lo que hace un mercado potencial más grande para las empresas, reduciendo su

desventaja relativa de ser un país pequeño. El respeto de los derechos de propiedad y la distancia geográfica, factores de localización son también relevantes.

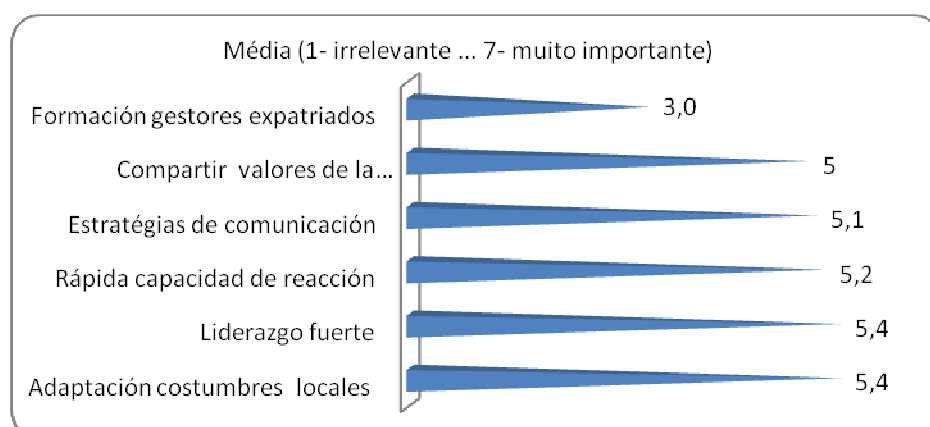


Gráfico 11 - Los factores críticos de éxito de las empresas brasileñas en Portugal

11. Impactos sobre el mercado portugués

Como era de esperar, los agregados de nivel, las empresas se dan cuenta un impacto limitado en la estructura empresarial portugués (Figura 14), que es clara, ya que son casi todos los elementos por debajo del punto medio, con la excepción de la calidad de los productos y el aprendizaje de nuevas técnicas de gestión por otras compañías. Sin embargo, si consideramos un caso, o sector por sector, el impacto económico puede ser mayor, como puede verse, por ejemplo, las inversiones actuales de EMBRAER.

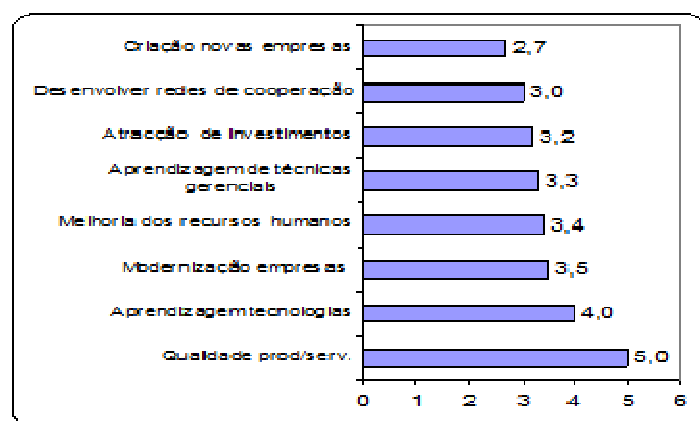


Gráfico 12: IDPB, el impacto en la estructura empresarial

Para concluir esta sección, se evaluó la satisfacción de las empresas brasileñas para invertir en Portugal, incluso en el contexto de crisis económica, y se encontró ser muy mejor, como se evidencia en la figura 15, lo que valida el presente estudio en gran medida.

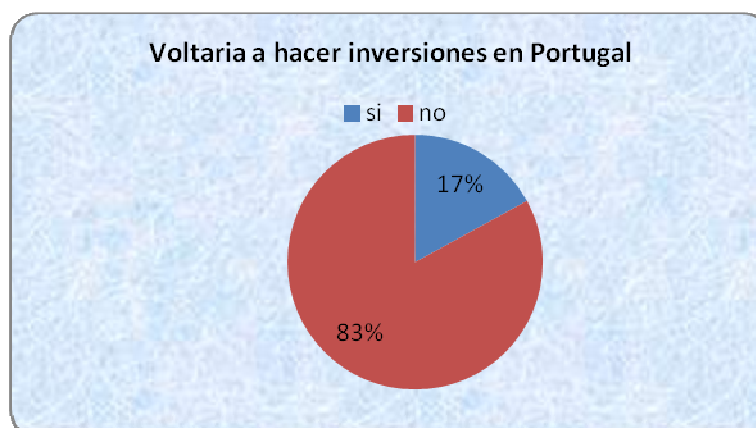


Gráfico 13 - IDBP: experiencia en general en Portugal

6. Consideraciones finales

Los países emergentes, en línea con las previsiones de principios de este siglo, son más relevantes para los inversores y los anfitriones de la inversión extranjera directa. Por primera vez, más de la mitad de las corrientes mundiales de IED se destinaron a estos países, lo que refleja las políticas económicas más prudentes llevadas a cabo por nosotros mismos y fiable en los últimos años. La crisis actual que se ha sentido con más intensidad en este momento, en los países más desarrollados, también ayuda en este escenario. Por lo tanto, no fue el relativo fortalecimiento tanto de la atracción como de las inversiones extranjera directos de los países emergentes en el exterior, en particular el incremento de las relaciones sul-sul. Brasil se inscribe en este contexto, tanto para atraer y para invertir en el extranjero. Era evidente que, en 2010, las empresas brasileñas invirtieron de manera diversificada, con una preponderancia de América del Sur.

Portugal es un lugar estratégico para las empresas brasileñas. Sea testigo de la cantidad de empresas brasileñas establecidas en este país en la primera posición en el contexto europeo. Las empresas brasileñas, de acuerdo a la encuesta están satisfechas de invertir en el mercado portugués, bajo la base de las teorías y estudios empíricos realizados en este artículo, en particular, las motivaciones para invertir mostrados por Dunning, entre otros estudios, tales como la distancia geográfica, el tipo de cambio, la política comercial, la estabilidad política, desarrollo económico y social, así como la capacidad de crear formas de economía de aglomeración. Usted puede poner todo un conjunto de factores de éxito de la inversión empresarial en el mercado portugués de Brasil, tanto externa, internacional, nacional o local, como un aspecto intrínseco de la empresa, relacionados con la capacidad de gestión. Entre ellos, destacan el progreso de las zonas de la liberalización y la integración, un proceso que trajo las dos economías, auxiliado por la afinidad cultural, que pueden proporcionar por ejemplo, asociaciones genuinas y de largo plazo, también para ampliar el potencial de mercado de las empresas más allá del territorio nacional.

Las empresas brasileñas con éxito prefieren quedarse cerca de los grandes centros urbanos, la inversión en I & D, y gozar de autonomía en las decisiones de gestión. En este sentido, el potencial humano es la principal fuerza motriz para el proceso de internacionalización. La tecnología utilizada, la experiencia en el mercado de la imagen, marca y local de los principales factores que se complementan.

Respecto al impacto sobre las empresas portuguesas, a nivel agregado no hay un impacto limitado, pero si las inversiones se consideran en un caso, puede ver más claramente algunos efectos positivos, como puede verse, por ejemplo, las inversiones actuales de EMBRAER y Lusosider. Dependiendo del contexto internacional y la política económica de los dos países, uno puede esperar que la inversión continua la profundización de las relaciones luso-brasileñas en general, y de Brasil en Portugal, en concreto, por factores económicos y la base cultural. El IDE no puede ser un fin en sí mismo sino un medio para aumentar el bienestar de las familias, siendo una herramienta de gran potencial para ayudar a los países a integrarse en la economía mundial y crecer en forma conjunta y sostenida.

7. BIBLIOGRAFIA

- [1] Goulart, L; Brasil, H. V. and Arruda, C. A, “*A Evolução na Dinâmica de Internacionalização*”, Revista Brasileira de Comércio Exterior, nº 41, Out./Dez, 1994.
- [2] Lopez, A, “*El caso brasileño*”, Las Multinacionales Latinoamericanas: sus estrategias en un mundo globalizado, Fondo de Cultura Económica, Buenos Aires, 1999.
- [3] Dunning J. and Lundan, S, “*Multinational Enterprises and the Global Economy*”, Edgar Elgar, London, 2008).
- [4] Cechella, C. Franco, G. and Dentinho, T, ” *EMBRAER FDI in Europe: Portugal as strategic location and the investment effects*”, Conference Localism: sufficient and fit for purpose?, University of Manchester, 03 de novembro de 2011.
- [5] Kogut, B and Kulatilaka, N, “*Operating Flexibility, Global Manufacturing, and the Option Value of a Multinational Network*”, Management Science Review , Vol. 40(1), pp. 123-139, 1994.
- [6] Aliber, R. Z, “*A Theory of Direct Foreign Investment*”, The International Corporation: A Symposium, MIT Press, Cambridge, Mass, 1971.
- [7] Froot, K. and Stein, J. C, “*Exchange Rates and Foreign Direct Investment: an imperfect capital markets approach*”, Quartely Journal of Economics, vol. 106, pp. 1191-1217, 1991.
- [8] Lizondo, J. S, ” *Foreign Direct Investment*”, Determinants and Systematic Consequences of International Capita Flows, in International Monetary Fund, Occasional Papers nº.77, pp. 68-82, Washington DC, 1991.
- [9] Caves, R, “*Exchange Rate Movements and Foreign Direct Investment in the United States*”, Harward Institute of Economic Research, Working Paper, nº. 1383, 1988.
- [10] Cushman, D, “*Real Exchange Rate Risk, Expectations, and the level of Direct Investment*”, The Review of Economics and Statistics, Vol. 67, pp. 297-308, 1985.
- [11] Lucas, R, “*On the Determinants of Foreign Direct Investment: evidence from east and south- east Asia*”, World Development, Vol. 21, nº. 3, pp. 391-406, 1993.
- [12] Frankel, J. and Rose, A, “*Estimating the Effect of Currency Unions on Trade and Output*”, NBER Working Paper, nº 7857, 2000.
- [13] McCulloch, R, “*Japanese Investment in the United States*”, The Internationalization of U.S. Markets, New York University Press, pp. 171-197, New York, 1989.
- [14] Stevens, G, Politics, “*Economics and Investment: explaining plant and equipment spending by US direct investors in Argentina*”, Brasil and Mexico, Journal of International Money and Finance, vol. 19, pp. 153-83, 2000.
- [15] Bajo, R. and Sosvilla, R, “*An Econometric Analisis of Foreign Direct Investment in Spain, 1964-1989*”, Southern Economic Journal, vol. 61, pp. 104-20, 1994.
- [16] Root, F. J, “*Entry Strategies for Foreign Markets*”. Lexington Books, Lexington, MA, 1994.
- [17] Eun, C. S. and Resnick, B. G, “*International Financial Management*”, McGraw Hill, New York, 1998.
- [18] Lipsey, R. E, “*Interpreting Developed Countries Foreign Direct Investment*”, National Bureau of Economic Research, Working Paper nº 7810, , Cambridge, Massachusetts, 2000.
- [19] United Nations Conference on Trade and Development., “*World Development Report*”, United Nations Conference on Trade and Development, New York and Geneva, 2005.
- [20] Eckholm, K and . Markusen, J, “*Danish and International Economic Policy*”, Conference, Institute of Economics, University of Copenhagen, May 23-24, 2002.
- [21] Nicoletti, G; Golub, S; Hajkova, D.; Mirza, D. and YEOL, K, “*Policies and International Integration: Influences on Trade and Foreign Direct Investment*”, OECD Economics Department, Working Paper 359, 2003.
- [22] Lucas, R, “*On the Determinants of Foreign Direct Investment: evidence from east and south- east Asia*”, World Development, Vol. 21, nº. 3, pp. 391-406, 1993.
- [23] Deichman, J; Eshghi, A.; Haughton, D. M.; Sayek, J. and Teebagy, N. C, “*Foreign Direct Investment in the Eurasian Transition States*”. Eastern European Economics”, Vol. 41(1), pp. 5-34, 2003.
- [24] Balassa, B, “*American Direct Investment in the Common Market*”, Quarterly Review, pp. 121-46, 1966.
- [25] Agarwal, J. P, “*Determinants of Foreign Direct Investment: A Survey*”, Weltwirtschaftliches, Archiv, Vol. 116, pp. 739-73, 1980.

- [26] Yang, Y; Groenewold, N. and Tcha, M, “*The Determinants of Foreign Direct Investment in Australia*”, Economic Record, vol. 76, pp. 45-54, 2000.
- [27] Salvatore, D, “*International Economics*”, 7th edition, John Wiley & Sons, Inc, 2001.
- [28] Aliber, R. Z, “*The Multinational Paradigm*”, The MIT Press, Cambridge, Massachusetts, 1993.
- [29] Trevisan, L. J; Daniels, J. D. and Arbalez, H, “*Market Reform and FDI in Latin America: an empirical investigation, Transnational Corporation*”, vol.11, 1993.
- [30] Blomstrom, M. and Kokko, A, “*Home Country Effects of Foreign Direct Investment in Sweden*”, Canadian Based Multinationals, The Industry Canada Research Series, Vol. 4, University of Calgary Press, Calgary, 1997.
- [31] Cantwell, J, “*Technological Innovations and Multinational Corporations*”, Basic Blackwell, Oxford, 1989.
- [32] Dentinho, T. P, “*Modelos Gravitacionais*”, Compêndio de Economia Regional, Associação Portuguesa de Economia Regional (APDR), Coimbra, pp. 767-791, 2002.
- [33] Cechella, C; Silva, J. R. and Dentinho, T, “*Explaining Trade and FDI Relationships in a Gravitational Model*”, Studies in Regional Science, Japan Section of the RSAI (Japan Society of Regional Science), Vol. 39, No 1, pp. 41-52, 2009.
- [34] Porter, M, “*The Competitive Advantage of Nations*”. The Macmillan Press, Londres, 1990.
- [35] Franco, G. H. B, “*A Economia em Pessoa*”, Zahar, Rio de Janeiro, 2007.
- [36] Castro, F. B, “*Foreign Direct Investment in the European Periphery: the competitiveness of Portugal*”. Doctoral dissertation. Leeds University, Leeds, 2000.
- [37] Vinhas de Sousa, “*Determinantes dos fluxos de investimento directo estrangeiro por EMNs brasileiras, com aplicação ao caso português*”. Dissertação de Mestrado, Universidade Nova de Lisboa, 1994.
- [38] Mendonça, A, “*O Investimento Directo das Empresas Brasileiras em Portugal: sectores, tipo de operações e determinantes fundamentais, 1996-1999*”, Documento de trabalho 33, GEPE, 2001.
- [39] Silva, J. R, “*O Factor Linguístico na Economia Global*”, Revista de Gestão e Economia, Universidade da Beira Interior, Covilhã, pp. 11-18, 2000.
- [40] Hampden-Turner, C and C. e Trompenaars, F, “*The Seven Cultures of Capitalism: value systems for creating wealth in the United States, Britain, Japan, Germany, France, Sweden, and the Netherlands*”, Ed. Piatkus, London, 1994
- [41] Morgan, G, “*Imagens da Organização*”, Ed. Atlas, São Paulo, 1996.
- [42] Hymer, S. H, “*The International Operations of National Firms: a study of foreign direct investment*”, The MIT Press, 1976.
- [43] Kindleberger, C. P, “*American Business Abroad: six lectures on direct investment*”, Yale University, New Heaven, 1969.
- [44] Caves, R. “*Multinational Enterprise and Economic Analysis*”, Cambridge University Press, 1996.
- [45] Dunning, J. H, “*Explaining International Production*”, London: Unwin Hyman, 1988.

Centros de Enseñanza Superiores y Desarrollo Periférico en Grecia. Un Enfoque Experimental

Charalampos Botsaris

botsaris@otenet.gr

Christos Ap. Ladas

caladas@otenet.gr

Christos Genitsaropoulos

cgenits@ucg.gr

Universidad de Grecia Central, Sector de Desarrollo Económico Periférico

Resumen

El presente trabajo se enfoca a la cuestión de la contribución de los Centros de Enseñanza Superiores (CES) al desarrollo económico de la periferia helénica. Más específicamente, examinamos el cambio porcentual del Producto Interno Bruto per cápita (PIBpc), el Valor Agregado Bruto (VAB) del comercio como también el VAB del sector de gestión de bienes inmobiliarios, de arrendamiento y de negocios (Real estate). Por último, señalemos que creamos tres grupos de Prefecturas para la realización del examen experimental, usando como criterios tanto la presencia de CES como su tamaño, en base al número de estudiantes. Resumiendo los resultados confirmamos que la presencia y el tamaño de los CES tienen un efecto estadísticamente significativo a la subida de los índices económicos, como el PIBpc y el VAB Real Estate.

Palabras-clave

Centros de Enseñanza Superiores, índices económicos, tamaño del CES, periferia helénica, planificación experimental.

1. Introducción

Los CES modernos, a través de sus actividades, es decir la enseñanza, la investigación y la actividad empresarial que resulta de la explotación del conocimiento y la tecnología que producen, constituyen un factor significativo de fortalecimiento de la innovación y del desarrollo económico en general de las sociedades contemporáneas (Fritsch & Slavtchev, 2007). Además, el hecho de que los CES tienen que corresponder a los nuevos retos, ya que se requiere una colaboración más estrecha y

eficaz con la industria y los negocios, se caracteriza por Rodríguez (2011) como segunda revolución en el campo de los CES⁵, mientras su contribución al desarrollo económico, según Goldstein et al. (1995), se debe a funcionamientos fundamentales de ellos, como la creación-producción de conocimiento, la creación de capital humano, la transmisión y la difusión del conocimiento técnico, la creación de innovaciones tecnológicas, las inversiones capitalistas y sus gastos de funcionamiento en general.

En esta dirección, Glasson (2003) sostiene que la amplitud de los efectos que tienen el funcionamiento y la presencia de los CES es mayor, acentuando la relación dinámica con la sociedad y la economía. Por lo tanto, clasificó su contribución a la sociedad local en tres categorías. La primera se refiere a los efectos directos e indirectos al empleo y a los ingresos, la segunda al fortalecimiento de la economía del conocimiento y, al final, la tercera a su contribución más amplia al conseguir y mantener un desarrollo viable ya que influye el ambiente urbano, contribuye a la remodelación burguesa del área (p.ej. instalaciones edificales según sus necesidades, subida de la demanda de residencias a su alrededor etc.) y además influye en la planificación general del diseño urbanístico del área. Es también significativa su contribución al desarrollo social y cultural de la sociedad local a través de actividades como conferencias públicas, la creación de bibliotecas, así como la realización de actividades deportivas y culturales por asociaciones y equipos de estudiantes.

No obstante, no importa el enfoque metodológico seguido, en el centro del desarrollo económico está la educación, ya que varias investigaciones muestran que la creación y la acumulación de conocimientos se realizan dentro del marco de un sistema educativo. En concreto, la mejora del nivel educativo de una sociedad está positivamente relacionada con el desarrollo económico, sobre todo en las economías contemporáneas, ya que un nivel de educación más alto significa un nivel de capital humano más alto, mejores condiciones de recibir y absorber la tecnología, y por lo tanto mejores posibilidades de aumento del producto producido y servicio del objetivo del desarrollo económico.

El objetivo del presente trabajo es estimar la contribución de los CES al desarrollo económico de la periferia helénica durante el período 2000-2003, tomando en cuenta índices periféricos como el producto interno bruto per cápita (PIBpc), el valor agregado bruto en el sector del comercio (VAB Comercio) y el valor agregado bruto en el sector de gestión de bienes inmobiliarios, arrendamiento y negocios (VAB Real Estate).

El contenido del trabajo es el siguiente: En la segunda parte se presentan las metodologías y las técnicas por medio de las cuales se aborda la evaluación de la contribución de los CES al desarrollo económico. En la tercera parte se desarrolla la metodología y los datos del presente trabajo. En la cuarta parte se presentan los resultados empíricos y por último las observaciones concluyentes.

2. Resumen de la Bibliografía

Desde el punto de vista metodológico, los efectos del funcionamiento de los CES se dividen en: primero, efectos económicos (spending impacts) y segundo, en efectos de creación de conocimiento (knowledge impacts) (Cox & Taylor, 2006; Johnston, 2009; Rodríguez, 2011). Los efectos económicos se deben a los gastos de consumo, capitalistas u otros gastos de funcionamiento por los CES, sus empleados, sus estudiantes y visitantes, y resultan a la subida de la demanda de bienes y servicios por el mercado local y, consecuentemente, a la subida de la facturación de las empresas. Al mismo tiempo, se aumentan los ingresos disponibles de los hogares y se crean nuevos puestos de trabajo. Por el otro lado, los efectos de la creación de conocimiento conciernen a la creación de capital

⁵ La primera la sitúa a los principios del siglo 19º y la vincula con la posibilidad dada a las Universidades de crear conocimiento a través del proceso investigativo. Hasta entonces la única misión de las Universidades fue la enseñanza.

humano, el fortalecimiento de la economía del conocimiento, la colaboración con empresas en actividades de investigación, la creación de parques tecnológicos, como también el apoyo consultivo de las empresas. De lo anteriormente mencionado resulta que los efectos de la creación y la producción de conocimiento tienen como punto de referencia la colaboración de los CES con las empresas. Según Berman (1990), esta colaboración es útil porque, por un lado, las empresas tienen la posibilidad de colaborar con la comunidad académica intercambiando conocimientos técnicos valiosos y, por otro lado, las empresas colaboradoras tienen la posibilidad de obtener directamente información sobre los resultados producidos por investigaciones.

Sin embargo, para la transmisión más eficaz de conocimientos técnicos hace falta cumplir con ciertas condiciones. Dentro de este marco Breznits (2011) sostuvo que la transmisión exitosa de conocimientos técnicos depende tanto de factores intrauniversitarios como de factores extrauniversitarios. El factor extrauniversitario más significativo es el marco legislativo dentro del cual el CES funciona, mientras en los intrauniversitarios se incluye la cultura de los CES en cuanto a la actividad empresarial, las políticas de los CES sobre la propiedad intelectual, la venta de derechos de autor y los patentes y, por último, el funcionamiento de una oficina de transmisión de conocimientos técnicos (Technology Transfer Office-TTO).

Además, Laursen et al. (2011) defienden que unos criterios importantes para la colaboración de los CES con las empresas son la cercanía geográfica como también la “calidad” del Centro, sosteniendo que las empresas en general prefieren colaborar en un nivel local cuando los CES pertenecen a la primera categoría de evaluación, y eso porque el coste está reducido mientras se cultiva un ambiente de confianza ya que ambos lados están activos en la misma periferia. Shrolec (2010) también defendió la importancia de la cercanía geográfica, ya que su investigación resultó en que las pequeñas empresas se benefician más de la cercanía geográfica a centros de investigación en comparación con las empresas más grandes. Finalmente, Ponds et al. (2009) sostuvieron que la colaboración entre empresas y CES puede lograrse independientemente de la cercanía geográfica.

No obstante, la transmisión de conocimientos técnicos no es suficiente para cubrir toda la amplitud del papel que un CES puede jugar en el desarrollo de una región. Esto es porque los CES tienen que equipar sus licenciados no sólo con destrezas y conocimientos sino también tienen que reforzar su espíritu emprendedor, cultivando el negociar como una importante salida profesional (Charles, 2006; Gunasekara, 2006). Los ejemplos de Bill Gates, con la fundación de Microsoft, de Marc Andreessen (Netscape) y de Michael Dell (Dell computers) son característicos, pues empezaron sus actividades empresariales durante sus estudios en las Universidades Harvard, Illinois y UT-Austin respectivamente.

En cuanto a las técnicas usadas para medir y cuantificar la contribución de los CES, estas pueden clasificarse en cuatro categorías (Goldstein & Renault, 2004; Drucker & Goldstein, 2007). La primera contiene *los estudios de casos (case studies of individual universities)* que ofrecen los mejores resultados sobre la contribución de un solo CES en la economía y la sociedad local porque usan datos primarios para una serie de índices, incluidos algunos que es difícil de porcentualizar, como por ejemplo los patentes, las empresas derivadas (*spin-off companies*), el número de licenciados y el porcentaje de ellos que se quedan en el área para trabajar después de su graduación, los gastos de los estudiantes, los gastos de funcionamiento etc. Sin embargo, presenta ciertos puntos débiles, como por ejemplo el aislamiento de los efectos que ocurren exclusivamente en la economía local y también el problema de la comparabilidad entre varios CES, regiones, aún entre varios estados y situaciones económicos. [Indicativamente mencionamos a Bonner (1968), Lewis (1988), Bleaney et al. (1992), Felsenstein (1996), Harris (1997) y Wardle (2001)].

La segunda técnica usada se basa en métodos de investigación que se caracterizan por el uso de *cuestionarios (surveys)*. Aunque la técnica del estudio de caso usa cuestionarios en muchos casos, la

investigación con cuestionarios se considera como una técnica distinta porque gracias a ella se puede recopilar simultáneamente datos sobre distintos CES y regiones. Por consiguiente, esta técnica se usa para enfrentarse a las desventajas del estudio de caso, y más en concreto al problema de la generalización y de la comparabilidad. La gran desventaja de esta técnica es el problema de la parcialidad de la muestra, como también la probabilidad de respuestas erradas. [Indicativamente mencionamos a Varga (1997), Beugelsdijk y Cornet (2002), Robinson y Adams (2008)].

La tercera técnica es la evaluación de *modelos econométricos de producción-conocimiento* (*Econometric models of knowledge production and spillovers*) que usa como variable dependiente algún índice de innovación, como los patentes o los nuevos productos y servicios, y como variables independientes los gastos para investigación de los CES y las empresas, el número de licenciados, etc. La ventaja más importante de este método es que los resultados pueden ser generalizados y comparados más fácilmente en relación con los de los métodos anteriormente mencionados, mientras la desventaja fundamental es el hecho que los investigadores, midiendo el producto de investigación producido por los CES, se enfocan en índices de innovaciones tecnológicas, descuidando de otras actividades a través de las que los CES contribuyen a la sociedad. [Indicativamente mencionamos a Jaffe et. al (1993), Acs et. al (1994), Varga (2000), Riddel y Schwer (2003) y Ponds et.al. (2009)].

Finalmente, en la cuarta técnica se incluyen los métodos de los *enfoques experimentales* (*quasi experimental approaches*). La ventaja principal de este método es la flexibilidad en cuanto a la definición de las variables y la selección de la muestra, mientras su desventaja es la dificultad de definir todas las fuentes de fluctuación. (Indicativamente, Goldstein & Renault, 2004).

3. La metodología

El objetivo del presente trabajo es de comprobar si la presencia de los CES contribuye significativamente al desarrollo económico de la periferia helénica, examinando al mismo tiempo la importancia del tamaño de los CES, usando el método del enfoque experimental y, más específicamente, el análisis de fluctuación según un criterio. Los datos que examinamos pertenecen al período 2000-2003 y son referidos a nivel de Prefecturas (NUT-III), mientras la fuente de datos es la Autoridad Estadística Helénica. El desarrollo económico se mide con índices económicos periféricos como el PIBpc, el VAB Comercio y el VAB Real Estate (valores corrientes).

La muestra está constituida por 49 Prefecturas de la periferia helénica, y Ática y Tesalónica no están incluidas por su tamaño. A continuación esta muestra se clasifica en tres grupos (ver Notas), el primero concierne a Prefecturas donde no hay CES ($n_1=11$), el segundo a Prefecturas donde hay CES con un total número de estudiantes menor de 5.000 ($n_2=26$) y el tercero a Prefecturas donde hay CES con un total número de estudiantes mayor de 5.000 ($n_3=12$).

Por consiguiente, se crean tres efectos-niveles, mientras como valores observados se usan los cambios porcentuales de los índices económicos examinados durante el período 2000-2003 para cada Prefectura, tomando en cuenta el cambio de los índices respectivo para toda Grecia durante el mismo período de tiempo. La evaluación de los valores observados para cada índice se realiza de siguiente modo:

$$y_{ij} = \frac{\frac{Y_{2003} - Y_{2000}(\text{Prefectura})}{Y_{2000}}}{\frac{Y_{2003} - Y_{2000}(\text{Conjunto de Grecia})}{Y_{2000}}} * 100, \quad (1)$$

Donde $i=1, 2, 3$ (efectos) y $j=1, 2, \dots, 49$ (Prefecturas)

Del (1) es probable que resulten también valores negativos, mientras cuando llegue a valores menores o mayores de 100 significa que el cambio-marca porcentual en dicha Prefectura es menor o mayor respectivamente del cambio en el conjunto del país.

Luego, examinamos si los cambios porcentuales medios entre los tres niveles son iguales o si por lo menos entre dos hay una diferencia estadísticamente significativa. Por último, anotamos que las hipótesis necesarias para el desarrollo del método se cumplen. Es decir, los restos (ϵ_{ij}) son independientes el uno del otro y son repartidos regularmente, mientras la hipótesis de las varianzas iguales (*homogeneity of variances*) entre los efectos es válida.

4. Resultados empíricos

De la Tabla 1, en la que se presentan medidas descriptivas básicas para los valores económicos examinados, resulta que en cuanto a la totalidad de los índices examinados, los valores medios de sus cambios porcentuales son menores en las Prefecturas donde no hay CES. Las diferencias más significativas se presentan en el PIBpc y el VAB Real Estate, mientras las diferencias son menores en cuanto al índice del Comercio. Al contrario, los valores medios son mayores en las Prefecturas donde funcionan CES grandes.

Tabla 1: Medidas descriptivas de índices económicos.

Índices económicos	Efectos	Tamaño de muestra	Valor Medio	Divergencia Típica
PIBpc	Sin CES	11	54,26	46,57
	Pequeño CES	26	80,69	30,74
	Grande CES	12	83,62	22,84
	Total	49	75,48	34,61
VAB Comercio	Sin CES	11	87,34	22,18
	Pequeño CES	26	89,32	20,69
	Grande CES	12	90,03	18,61
	Total	49	89,05	20,14
VAB Real Estate	Sin CES	11	91,11	20,38
	Pequeño CES	26	105,15	20,36
	Grande CES	12	110,26	10,76
	Total	49	103,24	19,42

Sin embargo, para poder comparar los cambios porcentuales medios de los índices durante el período 2000-2003, tendremos que comprobar si en los datos de la muestra se ve la indicación que las tres categorías de Prefecturas (efectos-niveles) tienen, aproximadamente, el mismo cambio porcentual medio, contra la hipótesis alternativa que por lo menos dos valores se diferencian significativamente entre sí.

Esencialmente, con el método de análisis de fluctuación examinamos si las diferencias observadas en los medios de los diversos “efectos” se deben a motivos fortuitos o si existe una diferencia sistemática entre los efectos diferentes. Lo anteriormente mencionado se ve en la Tabla 2, de la que resulta que la hipótesis de igualdad entre los valores medios se rechaza en cuanto al PIBpc y

el VAB Real Estate [$F(2,46)=2.91$, $p=0.065$ y $F(2,46)=3.36$, $p=0.043$]. En consecuencia, la diferencia entre los valores medios es significativa y eso indica que una parte significativa de la varianza observada de estos índices habrá que atribuirse a diferencias entre los efectos. Al contrario, en cuanto al índice VAB Comercio tenemos la indicación que los tres efectos tienen el mismo cambio porcentual, pues la única razón por las divergencias es la normal. [$F(2,46)=0.05$, $p=0.947$].

Tabla 2: Comprobaciones de los valores medios.

Índices	Razón por la Varianza	Suma de Cuadrados	Grados de Libertad	Errores Cuadrados Medios	F	Valor-p
PIBpc	Entre Efectos	6454,94	2	3227,470		
	Dentro de los Efectos	51060,18	46	1110,004	2,91	0,065*
	Total	57515,12	48			
VAB	Entre Efectos	45,810	2	22,905		
Comercio	Dentro de los Efectos	19431,49	46	422,424	0,05	0,947
	Total	19477,31	48			
VAB Real Estate	Entre Efectos	2307,91	2	1153,955		
	Dentro de los Efectos	15796,88	46	343,410	3,36	0,043**
	Total	18104,788	48			

*. Diferencia significativa para el nivel de importancia 0,10. **. Diferencia significativa para el nivel de importancia 0,05.

En consecuencia, en cuanto a los índices PIBpc y VAB Real Estate, hace falta definir con mayor precisión las diferencias entre los valores medios. Por consiguiente, realizamos múltiples exámenes de diferencias medias a pares (Tukey test), cuyos resultados se presentan en la Tabla 3, de la que resultan lo siguiente: (a) en cuanto al PIBpc, hay diferencias estadísticamente significativas entre los valores medios de las Prefecturas donde no hay CES y las Prefecturas donde hay CES, independientemente del tamaño de estos ($p<0.10$), mientras no hay diferencias estadísticamente significativas entre los valores medios de las Prefecturas donde hay CES cuando se comparan entre sí ($p>0.10$), y (b) en cuanto al VAB Real Estate, la diferencia entre las Prefecturas donde no hay CES y las Prefecturas donde los hay es estadísticamente significativa, y la mayor diferencia se observa en las Prefecturas donde hay CES grandes ($p<0.05$), mientras no hay diferencias estadísticamente significativas entre los valores medios de las Prefecturas donde hay CES cuando se comparan entre sí ($p>0.10$).

Tabla 3: Comparaciones múltiples de valores medios.

Índices	(I) Tamaño de CES	(J) Tamaño de CES	Diferencia entre Medios (I-J)	Valor-p
PIBpc	NO	PEQUEÑO	-26,43*	0,08
	NO	GRANDE	-29,35*	0,09
	PEQUEÑO	GRANDE	-2,92	0,96

Las diferencias en el *sector Real Estate* se deben al hecho de que la presencia de estudiantes en la periferia helénica crea necesidades inmediatas de su alojamiento que resultan en toma de iniciativas privadas para la construcción de nuevas residencias. Además, según Glasson (2003), la presencia de los CES afecta el ambiente urbano a causa de la subida de la demanda de residencias alrededor de ellos, como también la planificación general del diseño urbanístico del área. Entonces, tiene sentido que áreas con un número de estudiantes grande presenten respectivamente grandes cambios en el sector de Real Estate.

Asimismo, la presencia de CES en un área tiene efectos positivos sobre los ingresos y consecuentemente sobre el PIBpc. Esto se debe al hecho de que el CES gasta dinero para cubrir sus necesidades de funcionamiento, parte del que se dirige al mercado local, y al mismo tiempo ocupa personal de la misma región. Además, la sociedad local se beneficia de los gastos de los estudiantes para, por ejemplo, el alquiler de residencias, ya que así suben los ingresos de los propietarios de bienes inmobiliarios. En consecuencia, el PIBpc es más alto en regiones donde hay CES.

5. Conclusiones

En este trabajo, por medio del método del enfoque experimental, intentamos valorar la contribución de los CES al desarrollo económico de la periferia helénica, de los datos de acuerdo con los datos del período 2000-2003. Por esta razón, examinamos los cambios porcentuales del PIBpc, del VAB Comercio y del VAB Real Estate en las Prefecturas que participan en la muestra, teniendo en cuenta el cambio respectivo realizado en el conjunto del país durante el mismo período. Luego, clasificamos las Prefecturas en tres categorías, usando como criterios tanto la presencia de CES como el tamaño de ellos, y después, por medio del método del enfoque experimental y el uso del análisis de fluctuación, examinamos la igualdad de los cambios porcentuales medios de los índices económicos examinados entre las tres categorías.

De los datos de nuestra muestra resulta que la contribución de los CES al desarrollo económico de la periferia helénica parece ser positiva, sin embargo, los enfoques experimentales tendrán que ampliarse, teniendo en cuenta otros factores probables que causan cambios de los índices económicos, como por ejemplo el tamaño de la Prefectura en base a criterios de población, la tierra (continental-isleña) etc. Por consiguiente, proponemos una investigación más a fondo de la cuestión, tanto con el método de análisis de fluctuación con dos criterios, como con el método de análisis factorial y exámenes relativos de interacciones.

NOTAS

1. Las Prefecturas sin CES son Emacia, Pella, Grevená, Piería, Zante, Léucade, Elide, Beocia, Argolida, Corintia y Laconia.
2. Las Prefecturas donde hay CES con un número de estudiantes menor de 5.000 son Évros, Xánti, Drama, Kilkís, Calcídica, Kastoria, Florina, Karditsa, Magnesia, Trikala, Arta, Thesprotia, Préveza, Corfú, Cefalonia, Euritania, Fthiotida, Fócida, Arcadia, Lesbos, Samos, Quíos, Dodecaneso, Cícladas, Lassíthi y La Canea.
3. Las Prefecturas donde hay CES con un número de estudiantes mayor de 5.000 son Ródope, Kavala, Serrai, Kozáni, Larisa, Ioánnina, Etolia-Acarnania, Acaia, Eubea, Mesenia, Heraklion y Rethimno.

6. Referencias

Acs, Z.J, D.B. Audretsch and M.F. Feldman (1994). R&D spillovers and recipient firm size. The Review of Economics and Statistics 76: 336-340.

Berman E.M. (1990). 'The economic impact of industry-funded university R&D' Research Policy 19 349-355.

Beugelsdijk, S. and Cornet, M., (2002). 'A Far Friend is Worth More than a Good Neighbour': Proximity and Innovation in a Small Country. Journal of Management and Governance, 6: 169-188.

Bleaney, M, F., Binks, M, R., Greenaway, D, R, Geoffrey V. and Whynes, D, K.(1992) 'What does a University add to its local economy?', Applied Economics, 24: 3, 305 — 311.

Bonner, Ernest R.(1968) 'The Economic Impact of a University on Its Local Community', Journal of the American Planning Association, 34: 5, 339 — 343.

Breznits S.M. (2011) 'Improving or Impairing? Following Transfer Changes at the University of Cambridge', Regional Studies, 45:4, 463-478.

Charles, David (2006) 'Universities as key knowledge infrastructures in regional innovation systems, Innovation, 19 (1), 117-130.

Cox, S. and Taylor, J., (2006) The Impact of a Business School on Regional Economic Development: a Case Study. Local Economy, 21(2): 117-135.

Drucker J. and Goldstein H. (2007). Assessing the Regional Economic Development Impacts of Universities: A Review of Current Approaches. International Regional Science Review 20-46.

Filimon Nela Interaccion Social y Salud Autopercibida: Evidencia para Espana, , Investigacion en Ciencia Regional Vol. II, (1) Diciembre 2011.

Felsenstein, D. (1996) "The university in the metropolitan arena: impacts and public policy implications", Urban Studies, 33, pp. 1565-1580.

Fritsch M, Slavtchev V (2007) "Universities and Innovations in Space, Industry and Innovation, 14:2, 201-218.

Glasson, J. (2003). The widening local and regional development impacts of the modern universities- A tale of two cities (and North-South perspectives). *Local Economy* 18: 51-64.

Goldstein, H. A., and Renault. C. S. (2004). Contributions of universities to regional economic development: A quasi-experimental approach. *Regional Studies* 38: 733–46.

Goldstein, H.A., G. Maier, and I. Luger. (1995). The University as an instrument for economic and business development: U.S. and European comparisons. In *Emerging patterns of social demand and university reform: Through a glass darkly* edited by D.D. Dill and B. Sporn, 105-33. Elmsford, N.Y.: Pergamon.

Gunasekara, C (2006) The generative and developmental roles of Universities in regional innovation systems, *Science and public policy*, 33 (2), 137-150.

Harris Richard I. D (1997). The Impact of the University of Portsmouth on the Local Economy. *Urban Studies*, Vol. 34, No. 4, 605- 626.

Jaffe, A. B. (1989). Real effects of academic research. *The American Economic Review* 79: 957–70.

Johnston A (2009) "Which sectors Drive Regional Economic Development? Changes in Employment in Knowledge-based and Consumption based Sectors and Regional Economic Performance" *Local Economy*, 24:2,125-129.

Ladas A. Christos,(2011) La estrategia del desarrollo de la economía de la cultura en las distintas regiones de Grecia en relación con la obra de arte y el patrimonio cultural, , *Investigación en Ciencia Regional*, Vol. II, (1) Diciembre 2011.

Laursen K, Reichstein T, Salter A. (2011) ' Exploring the Effect of Geographical Proximity and University - Industry Collaboration in the United Kingdom' *Regional Studies*,45: 4, 507-523.

Lewis, J. A. (1988) Assessing the impact of a polytechnic, Wolverhampton, on the local community, *Urban Studies*, 25, pp. 53–61.

Ponds R, Oort F & Frenken K (2009) 'Innovation, spillovers and university-industry collaboration: an extended knowledge production function approach' *Journal of Economic Geography*, 1-25.

Riddell, M. and R.K. Schwer (2003). Regional innovative capacity with endogenous employment: empirical evidence from the U.S. *Review of Regional Studies* 33: 73-84.

Robinson C, Adams N (2008) ' Unlocking the potential: The Role of Universities in Pursuing Regeneration and Promoting Sustainable Communities' *Local Economy*, 23:4, 277-289.

Rodrigues, Carlos (2011)" Universities, the second Academic Revolution and Regional Development: A tale (solely) 'Made of Techvalleys'? *European Planning Studies*, 19: 2, 179-197.

Shrolec M (2010) ' A Multilevel Approach to Geography of Innovation' *Regional Studies*, 44: 9, 1207-1220.

Varga, A. (1997). Regional economic effects of university research: A survey. Morgantown, WV: Regional Research Institute, West Virginia University.

Varga, A. (2000). Local Academic Knowledge Transfers and the Concentration of Economic Activity. *Journal of Regional Science*, vol. 40, 2, 2000. pp 289-309.

Vargas-Hernandez Jose G. (2011), Desarrollo ambiental y economico para la sustentabilidad organizacional: El caso de microempresas en San Sebastian del Sur, *Investigacion en Ciencia Regional*, Vol. II, (1) Diciembre 2011.

Vargas-Hernandez Jose G. (2011), Preservacion de la herencia cultural y revitalizacion de un pueblo minero en Mexico. El caso de cerro de San Pedro, *Investigacion en Ciencia Regional* Vol. II, (1) Diciembre 2011.

Wardle P. (2001) "The economic impact of four large educations on the Canterbury District Economy". Canterbury City Council.

Estudio de caso

Análisis Microeconómico

Acercamiento Analítico al Estudio de la Industria Farmacéutica en México y a las Estrategias de Ingreso de Farmacias del Ahorro a la Zona Metropolitana de Guadalajara

Asela A. Burgos Campero

Universidad de Guadalajara

RESUMEN

La industria farmacéutica tiene un papel muy importante en el crecimiento económico de México por lo que es necesario conocer la forma en que este sector se desarrolla en términos de planeación, competencia, estrategia, regulaciones y beneficios sociales. Las empresas se han enfocado en su mayoría a los medicamentos de patentes, los cuales les permiten mantener su liderazgo mediante regulaciones proteccionistas que impiden la utilización de sus fórmulas a otras empresas farmacéuticas por un lapso de tiempo. Debido a la productividad de esta industria una gran cantidad de plazos han comenzado a vencerse, dando cabida en el mercado al sector de medicamentos genéricos en esta competencia. Dicho fenómeno ha beneficiado a las empresas distribuidoras de medicamentos quienes han entrado al mercado creando sus propias marcas de medicamentos genéricos, lo cual aunado a puntos de venta estratégicos ha hecho de las farmacias, empresas con gran potencial de crecimiento. El presente estudio pretende un acercamiento analítico a la industria farmacéutica y las oportunidades que empresas como Farmacias del Ahorro han traducido en estrategias exitosas para su expansión en la Zona Metropolitana de Guadalajara.

1. Introducción

En México, el Secretario de Salud, Dr. Julio Frenk Mora en el año 2005 señaló que: “Es incuestionable que la salud es un requisito primordial para lograr el bienestar de la sociedad. No puede haber desarrollo económico pleno, ni disfrute de la libertad en su significado más amplio, si no se tiene salud”. Así mismo nuestra Constitución en su artículo cuarto menciona que *“toda persona tiene derecho a la protección de la Salud”*. Es por esto que la industria farmacéutica es una de las más importantes no solo a nivel nacional sino internacional. Es la responsable de los avances en materia de salud que permiten una mejor calidad de vida de la población incrementando así la esperanza de vida al nacer. Así mismo en conjunto con los Gobiernos, la inversión en Investigación y Desarrollo de medicamentos constituye una de las fortalezas que una nación pueda tener ya que gracias a esto se pueden prevenir y tratar enfermedades. De igual forma el acceso a los servicios de salud así como a los medicamentos, son un referente de competitividad nacional ya que contribuyen a alcanzar un nivel de bienestar que influye en aspectos como productividad y de manera más general en el desarrollo social. El Foro Económico Mundial dentro del marco de los indicadores de Competitividad hace referencia a que *“una fuerza laboral saludable es vital para la competitividad y productividad de un país ya que los trabajadores enfermos no pueden trabajar con todo su potencial y por lo tanto son menos productivos. Una salud deteriorada se traduce en grandes costos para las empresas, debido a que los empleados se ausentan constantemente o trabajan con una baja eficiencia”* (WEF, 2012). México en el último reporte de competitividad del Foro Económico Mundial 2011-2012 de 142

economías analizadas, en este cuarto pilar se encuentra en la posición 69⁶ y ocupa el lugar 58 a nivel global de competitividad.

Por otro lado, una problemática reciente, tiene que ver con las patentes que en el ámbito farmacéutico están siendo cuestionadas debido a la creación de barreras de entrada artificiales por sus titulares y también por la necesaria adaptación para favorecer el desarrollo tecnológico en los países en vías de desarrollo, por lo que todo régimen tiene que balancear la promoción de la tecnología y libre competencia, que permita a la población acceder a bienes y servicios a precios óptimos (González y Lazo, 2003). Lo anterior puede hacer alusión, de que los medicamentos son bienes inelásticos ya que la fijación del precio compete a los dueños de la fórmula, dejando con muy poco poder de decisión al consumidor ya que estos tienen que adquirirlos en el momento de una enfermedad, situación que se vuelve delicada cuando el consumidor no cuenta con el nivel de ingreso suficiente para poder comprarlos y tiene que ser el Estado quien provea dichos medicamentos a través del sistema de salud. En este sentido la industria farmacéutica, actualmente se encuentra en una situación en donde los derechos de propiedad, específicamente a las patentes de los medicamentos, está provocando cambios en el mercado debido a la liberación de fórmulas que por 20 años han pertenecido a los laboratorios, así algunos comienzan a elaborar y comercializar los medicamentos genéricos e incluso algunas farmacias lo hacen con marca propia, como Farmacias de Ahorro y Farmacias Guadalajara.

Por lo anterior, este trabajo tiene como objetivo hacer un acercamiento analítico de la industria farmacéutica tanto a nivel global como nacional, haciendo un breve análisis de su estructura de mercado, utilizando para el caso mexicano, el índice de concentración de mercado Herfindahl-Hirschman (IHH). Así mismo se analizará el ingreso de Farmacias del Ahorro a la Zona Metropolitana de Guadalajara y la interacción estratégica entre Farmacias del Ahorro y Farmacias Guadalajara, a través de un ejemplo de Teoría de Juegos, que pretende modelar de manera sencilla como Farmacias del Ahorro puede captar clientes potenciales utilizando la variable ubicación como estrategia.

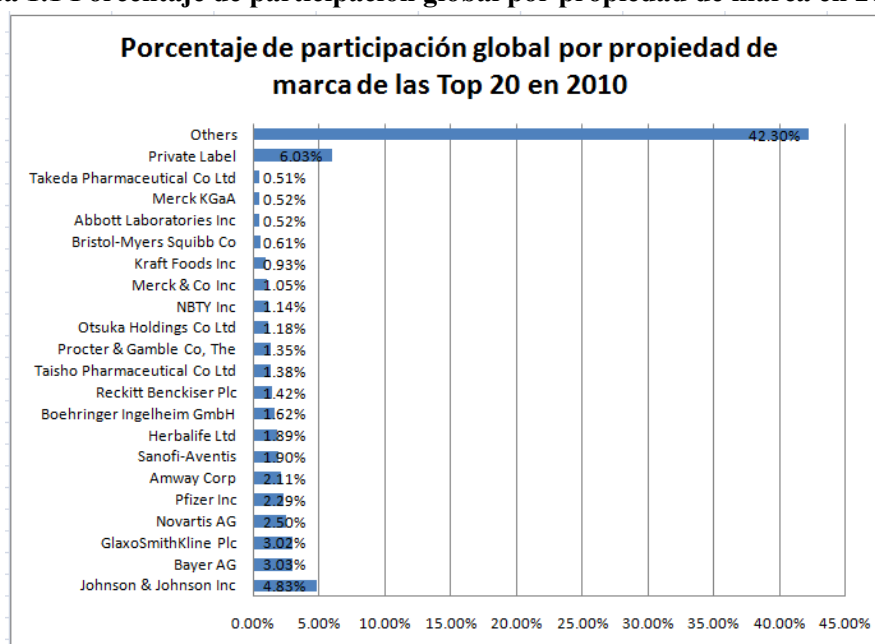
2. Análisis de la Industria Farmacéutica a nivel Global y Nacional

La industria farmacéutica a nivel global registró en 2010 ventas cercanas a los \$181 billones de dólares (Euromonitor, 2012). En este mismo año el mercado farmacéutico mexicano alcanzó un valor de \$11,745.6 millones de dólares con una tasa de crecimiento cercana al 5.9% (Datamonitor, 2012). A nivel Latinoamérica el mercado mexicano representó un 18.5% y para el periodo comprendido entre 2010-2015 se pronostica una Tasa Anual de Crecimiento Compuesto del 2.4% en dólares constantes. Por otro lado del gasto total en medicamentos, el 75.3% corresponde al mercado *retail* o “pagado por el paciente” y el 24.7% al mercado institucional (IMS Health, 2012).

De acuerdo a los datos reportados en Euromonitor, en el 2010 las 20 compañías que dominaban el mercado mundial de venta de medicamentos⁷ al público por propiedad de marca, representaron el 34% del total. Entre las primeras cinco se encontraban Johnson & Johnson Inc., con una participación global del 4.8%, Bayer AG con 3.03%, Glaxo Smith Kline Plc con 3.02%, Novartis AG con 2.5% y Pfizer Inc con el 2.2%. La participación a nivel mundial de cada una se muestra en la gráfica 1.1

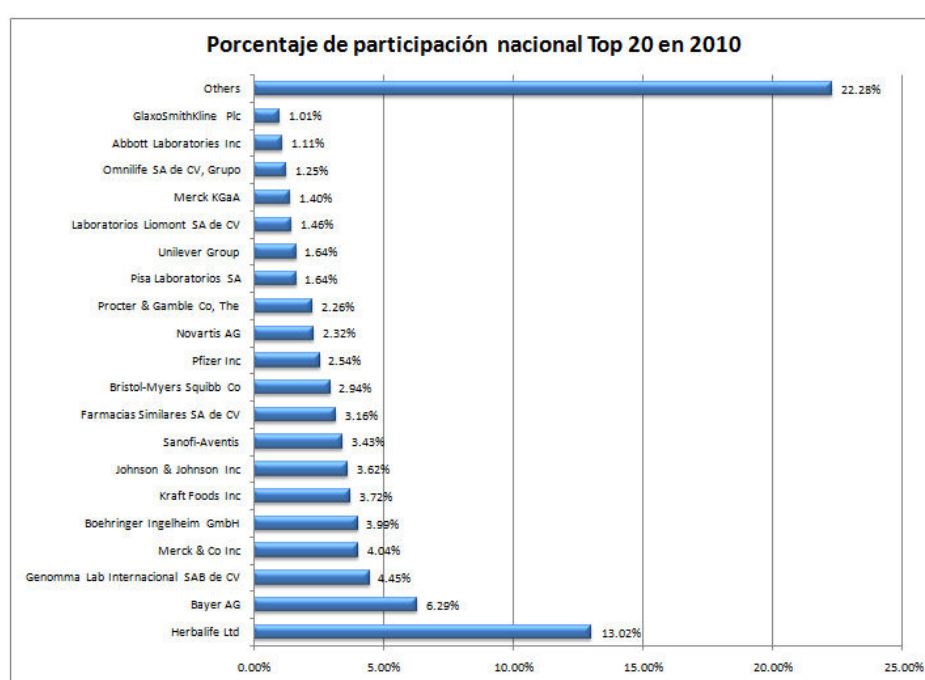
⁶ Nota: dentro de este pilar también se encuentran indicadores de educación básica.

⁷ Nota: en ambos análisis (global y nacional) dentro de este rubro se encuentran incluidos todos los medicamentos incluso los suplementos alimenticios, los naturistas, OTC's, vitaminas, etc.

Gráfica 1.1 Porcentaje de participación global por propiedad de marca en 2010

Fuente: Cálculos propios realizados en base a datos disponibles en Euromonitor

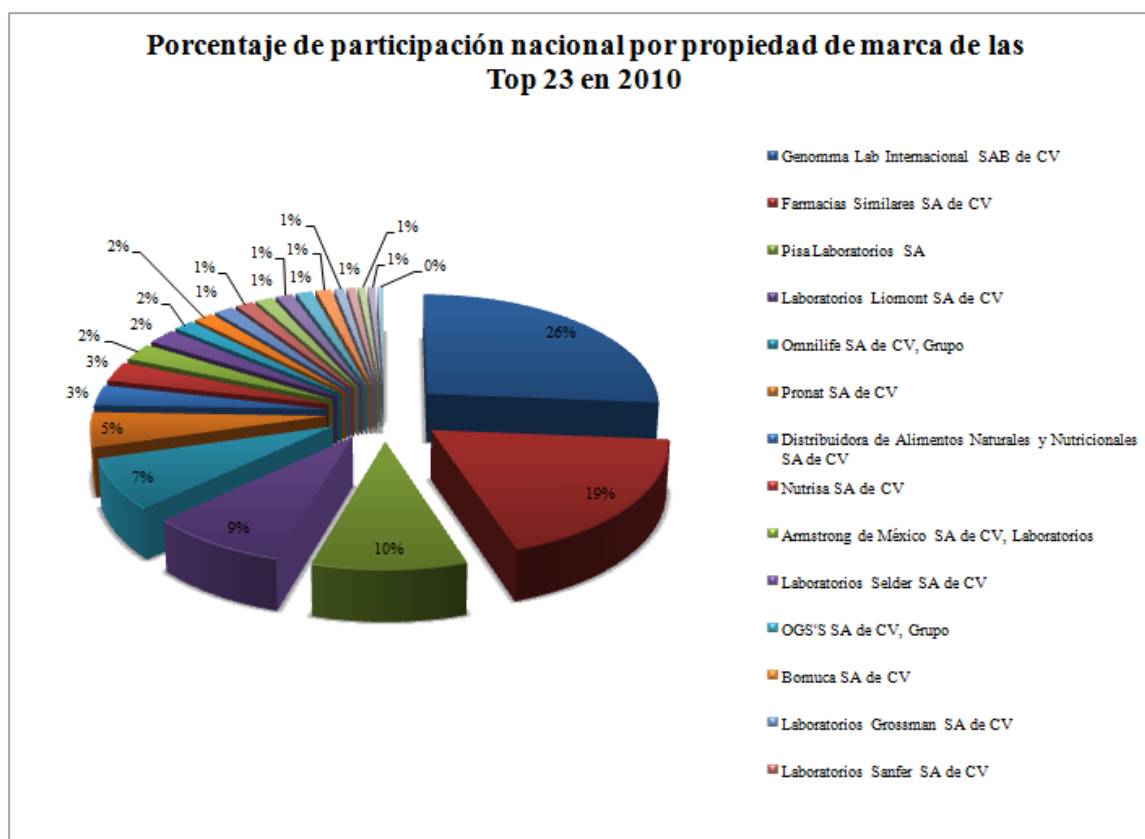
Algunas de las compañías antes mencionadas, tienen presencia en México debido a que los mercados emergentes actualmente representan grandes oportunidades de inversión para esta industria. De acuerdo a los datos reportados en Euromonitor, las empresas que lideraron en el 2010 el mercado nacional de medicamentos de venta al público por propiedad de marca son Herbalife Ltd, con una participación del 13%, Bayer AG con el 6.2%, Genomma Lab Internacional SAB de CV con el 4.4%, Merck & Co Inc con el 4% y Boehringer Ingelheim GmbH con el 3.4%. Las primeras 20 compañías representan el 65.2% del total, la participación a nivel nacional de cada una se muestra en la gráfica 1.2

Gráfica 1.2 Porcentaje de participación nacional por propiedad de marca en 2010

Fuente: Cálculos propios realizados en base a datos disponibles en Euromonitor

Del total, las ventas registradas en el 2010 por \$581.2 millones⁸ de dólares, pertenecen a empresas mexicanas. Las primeras cinco son: Genomma Lab, Farmacias Similares, Pisa Laboratorios, Laboratorios Liomont y Omnilife, las cuales representaron el 70.6% del mercado total nacional, por lo que se puede inferir que hay una concentración en el mismo y por ende, la estructura de mercado representa un Oligopolio siempre y cuando se tome el supuesto que se estudia en la industria farmacéutica solo a las empresas nacionales. En la grafica 1.3 se ilustra el porcentaje de participación nacional por propiedad de marca de las Top 23 en 2010.

Grafica 1.3 Porcentaje de participación nacional por propiedad de marca en 2010



Fuente: Cálculos propios realizados en base a datos disponibles en Euromonitor

Sin embargo, la participación de empresas Mexicanas que compiten con las empresas multinacionales, indica que dentro de las 20 primeras empresas solo el 25% son de origen y capital mexicano donde algunas de ellas como Genomma Lab Internacional y Nutrisa⁹ (esta última con una participación de 0.48% del total) cotizan en la Bolsa Mexicana de Valores. El análisis de los datos nos indica una necesidad de fortalecer la industria mexicana para ir ganando mayor participación de mercado y sobre todo en conjunto con el Gobierno, destinar mayores recursos para la inversión en Investigación y Desarrollo de medicamentos ya que como se menciono anteriormente, constituye una de las fortalezas que una nación puede tener.

Continuando con el análisis de la industria farmacéutica a nivel nacional en el año 2010, para establecer el índice de concentración de mercado, se calculó el *índice Herfindahl-Hirschman (IHH)* en base a la información obtenida en Euromonitor. Con el resultado de dicho índice podemos observar el grado de concentración del mercado, por lo que cuando el valor del IHH tiende a cero se dice que existe un mercado de competencia perfecta y cuando tiende a 1 significa que existe solo una empresa en el mercado, conocida como Monopolio.

⁸ Nota: Cálculos propios con datos disponibles en Euromonitor

⁹ Nota: Esta empresa ingresa a la Bolsa Mexicana de Valores en 1994 cuando se constituye Grupo Nutrisa

En el 2010 las ventas por propiedad de marca al por menor en México fueron de US\$3429.7mn. Las 20 compañías que lideraron el mercado nacional representaron el 65.2% (ver grafica 1.2). Con los datos disponibles el resultado del índice IHH es de 0.0850 lo que podría indicar que no hay una alta concentración de mercado. Con ello concuerda Molina (et al. 2008) quien señala que para México, el IHH arroja una cifra baja de concentración para la industria, pero apunta que no sucede así para los sub mercados o clases terapéuticas donde se puede encontrar una situación diferente.

En este sentido se puede inferir que las empresas dueñas de las patentes de medicamentos innovadores actúan como agentes monopólicos ya que la fijación del precio en mayor medida les compete a ellos debido a que tienen que recuperar el monto de la inversión que se hace en Investigación y Desarrollo del nuevo medicamento. Por lo que la industria farmacéutica no es perfectamente competitiva porque Merck, Pfizer y otras compañías tienen patentes que les dan el derecho exclusivo de producir fármacos (Pindyck y Rubinfeld, 2001). De igual forma puede inferirse que la estructura del mercado de la industria farmacéutica tiene una tendencia a un comportamiento oligopolico, donde son solo un grupo de empresas las que controlan el 65.2% de este mercado. En el apartado siguiente se profundiza un poco más en relación a este acercamiento analítico de la industria y del mercado de medicamentos.

2.1 Mercados de medicamentos

La problemática antes señalada, en relación a los derechos de propiedad, está teniendo más atención debido a que son ya varios los medicamentos innovadores de patente que se están liberando actualmente, lo que ha ocasionado una nueva estructura de la industria farmacéutica. Se calcula que para el 2015 expiren más de 100 patentes, lo que implica una caída de ingresos para los laboratorios dueños de las patentes; uno de los casos que ejemplifica este cambio de estructura es el de Pfizer, que en el 2012 perdió la protección de la patente de Sildenafil, es decir, el famoso y emblemático Viagra, que por años ha permanecido como número uno mundial en ventas, con todo y que sus competidores Levitra (de Bayer) y Cialis (de Eli Lilly) le pegaron fuerte (El Economista, 2011). Así, una de las discusiones, señalan González y Lazo (2003) es que existe una problemática en la adopción de estándares de protección para las creaciones intelectuales en relación a las patentes, dejando algunos aspectos sin definir, así tenemos que, la importación irreflexiva de las normas de propiedad industrial vigente en los países desarrollados, por los países en vías de desarrollo, favorece solamente a los primeros y hace perder oportunidades importantes de crecimiento económico a los segundos; en México el titular de la patente tendría poco que perder en un litigio, dada la asimetría entre las consecuencias que la ley prevé para el infractor de una patente, aunado a esto en México no se cuenta con jueces especializados en materia de patentes. De igual forma Pinzón (2011) hace referencia que el acceso a medicamentos se ve perjudicado por la externalidad negativa que genera el sistema de patentes al configurar monopolios artificiales como único mecanismo para incentivar la supuesta inversión de recursos en Investigación y Desarrollo de medicinas por lo que se afecta la posibilidad de que tanto Estados, como individuos puedan acceder a medicamentos los cuales garantizan el derecho a la salud sin que por ello sean compensados de alguna manera.

Por lo anterior en México se han hecho algunas regulaciones en relación a los precios, sin embargo el alcance es solo para los productos con patente, donde el precio es presentando por la propia empresa a la Secretaría de Economía, a este precio se le conoce como el “precio máximo al público”, el cual se define a partir del precio promedio ex fábrica del trimestre calendario inmediato anterior en los seis países con mayor participación en el mercado mundial, sin embargo para el mercado de medicamentos genéricos con o sin marca y sin patente vigente no existe regulación de precios (Molina et. al. 2008). Por lo que las consecuencias de una falta de regulación más objetiva afectan de manera directa a los consumidores que muchas de las veces tienen que pagar un sobre precio por una medicina o simplemente no pueden acceder a ella, estando latente la creación de mercados “negros”, trayendo estos últimos más problemas económicos y en materia de salud que soluciones.

En el mercado de medicamentos podemos encontrar los medicamentos innovadores de patente (originales), los genéricos y los similares. Estos se caracterizan por ser comercializados generalmente a través de farmacias ya sea por prescripción médica o en el mostrador (llamados OTC's por sus siglas en Inglés), por lo que los mercados de medicamentos los podemos clasificar en: (a)

mercado de genéricos, (b) mercado de medicamentos OTC's y (c) mercado de medicamentos de prescripción. Por lo mencionado anteriormente, de manera general los medicamentos innovadores de patente podrían verse como productos inelásticos ya que los precios son fijados por los laboratorios, lo que se puede traducir como precios con tintes monopólicos, sin embargo al finalizar la patente, estos se convierten en medicamentos genéricos, lo que incrementa la competencia al poder ser producidos por mas laboratorios y por ende se podría esperar una reducción en los precios de las medicinas, aun así la marca sigue siendo un referente para los consumidores pero no todos están dispuestos a pagar más, de ahí que el mercado de genéricos este creciendo considerablemente.

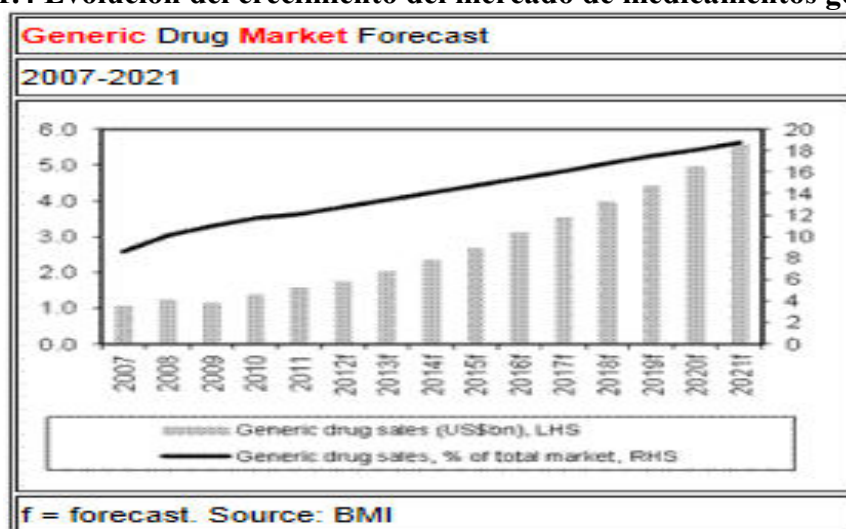
En México la cultura de compra de medicamentos tiende a ser por vía de la automedicación, lo cual promueve la adquisición de medicamentos OTC's, lo anterior ofrece una gran oportunidad de negocio para los laboratorios quienes para conservar la ventaja se han enfocado en crear estrategias mercadológicas que les permitan diferenciarse de los productos genéricos. Esta situación de la automedicación trajo consigo que el Gobierno mexicano buscara una manera de proteger de cierta manera la salud de los mexicanos restringiendo el consumo de antibióticos, los cuales se venden actualmente solo con receta médica, pues es evidente que no todos los consumidores son expertos en materia de salud por lo que la automedicación también acarrea problemas no solo en la estructura del mercado farmacéutico sino también en la forma que se invierten recursos para la creación de nuevos medicamentos ya que frecuentemente los medicamentos existentes en el mercado no logran aliviar o curar enfermedades comunes debido a que, la ingesta sin orientación medica de ciertos fármacos, inmuniza a los consumidores y el virus puede continuar mutando. En lo que se refiere al mercado de prescripción médica existe la tendencia de los médicos a recetar los medicamentos con su nombre genérico produciendo un fenómeno en el que el empoderamiento del cliente afecta de alguna manera al sector de medicinas de patente ya que el cliente tiene la posibilidad de decidir cuál de los dos medicamentos puede y prefiere consumir.

2.1.1 Breve descripción del mercado de medicamentos y perspectiva de crecimiento de cada uno

a) Mercado de Genéricos

En relación al segmento de los *Genéricos* se ha observado un fenómeno interesante que ha captando la atención tanto del Gobierno, los industriales, intermediarios y consumidores. En base a los datos disponibles reportados por Business Monitor International (BMI), el cual señala la forma en que se ve afectado el mercado de genéricosⁱ por los medicamentos similares, cuya diferencia con los genéricos consiste en que estos últimos no son bioequivalentesⁱⁱ y debido a esto no tienen los mismos efectos curativos que un genérico intercambiable o medicamento de patente. Por lo que el Gobierno mexicano tiene que delimitar, definir y difundir con mayor precisión qué y cómo deben de tratarse los medicamentos existentes en el mercado para que cumplan con lo estipulado en la Norma Oficial Mexicana 177-SSA1-1998, la cual define lo que el Gobierno entiende por medicamento genérico (ver nota i al final del documento).

El BMI señala que el mercado de genéricos es relativamente pequeño en términos de valor pero que ha ayudado al sector público a reducir sus costos de operación. Aun así, debido a los precios monopólicos de los medicamentos de patente y a la situación económica que se está viviendo actualmente, la tendencia de los consumidores es ser más precavidos en su gasto, por lo que el mercado de medicamentos genéricos tiene cada vez mayores oportunidades de negocio. De hecho algunos laboratorios mexicanos están aprovechando esta oportunidad para expandirse, exportando hacia Latinoamérica (El Economista, 2011). En la grafica 1.4 se muestra la evolución del crecimiento del mercado de medicamentos genéricos elaborada por BMI.

Grafica 1.4 Evolución del crecimiento del mercado de medicamentos genéricos.

El BMI señala que se espera que el mercado de genéricos aumente su valor de US\$ 1.57bn que tuvo en el 2011 a US\$ 3.13bn en 2016. En México este mercado representó en 2011 el 30% del mercado de medicinas en el país (El Economista, 2011). Así mismo la pérdida de la patente de 20 años por los laboratorios internacionales es el inicio para que salgan las versiones Genéricas al mercado, valuado en ventas por 600 millones de dólares, a precios hasta un 75% más bajos en promedio (El Universal, 2011).

b) Mercado de OTC's

Continuando con la descripción del mercado de medicamentos, en relación al mercado de los medicamentos *OTC's*, los cuales tienen la característica esencial de que son medicamentos de venta sin receta médica o de libre acceso, éstos tienen la peculiaridad de que la inducción de compra no la hace el médico directamente, sino que el consumidor es libre de decidir que medicamento comprar para aliviar su dolencia. Para que en México un medicamento sea reclasificado como OTC, tiene que haber demostrado ser de uso seguro, atender padecimientos comunes y sencillos y que, por tanto, pueden ser auto diagnosticados por el paciente sin riesgo de confusiones (El Universal, 2011). Tomando esto en cuenta al igual que el mercado de los medicamentos genéricos, los OTC's también son una ventana de oportunidad para los laboratorios y farmacias, sobre todo en México, pues es sabido que la automedicación es la cultura de compra predominante. Si bien es cierto que una de las ventajas posibles es que pueden aliviar ciertas afecciones simples, como dolores musculares o de cabeza, la falta de conocimiento por parte del consumidor de efectos negativos o secundarios de los medicamentos o si son realmente los que necesita para aliviarse, hace que esta práctica se deba de controlar aun más por parte de las autoridades sanitarias a nivel nacional y mundial para fomentar su consumo con mayor responsabilidad.

Según datos reportados por Datamonitor el mercado de OTC's en México representa el 4.9% del mercado de las Américas y en el 2010 alcanzó un valor de \$2067.9 millones. Así mismo se espera que para el 2015 llegue a un valor de \$2,672.9 millones lo que representa un incremento del 29.3% a partir del 2010. Los OTC's representan el 46% del mercado farmacéutico total y en ventas el 20%. México se encuentra entre los cinco primeros países en desarrollo del mercado de OTC's (El Universal, 2011). En términos de volumen la Asociación de Fabricantes de Medicamentos de Libre Acceso A.C. (*AFAMELA*) indica que de cada diez medicamentos vendidos, cuatro son *OTC's* (Epsicom, 2012). De igual forma el BMI (2012) señala que las compañías líderes en México en este mercado son multinacionales Americanas y Europeas, mientras que el líder local es Laboratorios Liomont. En la tabla 1.1 se muestran los indicadores de ventas históricos y pronosticados para este mercado, según datos reportados por BMI.

Tabla 1.1 Indicadores de ventas históricos y pronosticados para el mercado OTC.

Table: OTC Medicine Sales Indicators , 2008-2016									
	2008	2009	2010	2011 e	2012f	2013f	2014f	2015f	2016f
Over-the-counter (OTC) medicine sales (US\$bn)	1.50	1.31	1.58	1.72	1.76	1.98	2.23	2.48	2.79
Over-the-counter (OTC) medicine sales (US\$bn), % chg y-o-y	-5.25	-12.82	20.64	8.93	2.68	12.52	12.26	11.21	12.41
Over-the-counter (OTC) medicine sales (MXNbn)	16.73	17.66	19.93	21.36	22.58	24.81	27.19	29.74	32.45
Over-the-counter (OTC) medicine sales (MXNbn), % chg y-o-y	-3.29	5.55	12.85	7.17	5.74	9.88	9.56	9.38	9.13
Over-the-counter (OTC) medicine sales, % of total sales	12.11	12.28	12.77	13.23	12.91	13.12	13.33	13.53	13.73
e/f = estimate/forecast. Source s : BMI, AFAMELA									

c) Mercado de prescripción y patente

Como se ha venido puntualizando, este mercado ha estado sufriendo cambios en su dinámica y estructura. Por un lado tenemos que desde un punto de vista objetivo, es el mercado de las innovaciones. Desarrollar un medicamento toma alrededor de 10 años o más y la inversión puede variar, algunos estiman que en promedio se invierten \$900 millones de dólares. Lo que se cuestiona apuntan Gonzalez y Lazo (2003) es si el régimen actual de las patentes está logrando incentivar la innovación, o por lo menos, si esa innovación es más valiosa que los altos costos que la exclusividad que otorga una patente conlleva a cargo de los consumidores. Si bien es cierto que la inversión en Investigación y Desarrollo en este rubro conduce a mejorar la calidad de vida, no así es la accesibilidad que la población tiene a ellas por los altos precios de algunos medicamentos.

En lo que respecta a los datos duros, el BMI muestra que en el mercado de prescripción en el 2010 en México tuvo un valor de US\$10.20bn y se pronostica que llegue US\$14.47bn en el 2015. Este mercado comenzara a tener una tendencia hacia la baja debido a, por un lado, al aumento de medicamentos genéricos y porque en nuestro país como ya se mencionó el uso de recetas medicas no es tan habitual, a menos que requiera un antibiótico o un medicamento controlado. Para hacer frente a esta situación de los genéricos algunos laboratorios como Pfizer, Sanofi y Novartis ya están utilizando su capacidad instalada para sacar a la venta sus medicamentos en presentación de genéricos y en algunos casos, como medida de protección de su patente, están haciendo cambios en las formulas para poder solicitar ante las autoridades una extensión de la misma. En la tabla 1.2 *se muestran los indicadores de ventas históricos y pronosticados para este mercado de prescripción, según datos reportados por BMI.*

Tabla 1.2 Indicadores de ventas históricos y pronosticados para el mercado de prescripción.

Table: Mexico - Pharmaceutical Prescription Drug Sales Historical Data and Forecast, 2007-2016										
	2007	2008	2009	2010	2011f	2012f	2013f	2014f	2015f	2016f
Prescription drug sales (US\$bn)	11.03	10.84	9.35	10.20	11.27	12.27	13.22	14.09	14.47	14.68
Prescription drug sales (US\$bn), % chg y-o-y	8.1	-1.7	-13.8	9.1	10.5	8.9	7.7	6.5	2.7	1.5
Prescription drug sales (MXNbn)	120.43	121.37	126.15	128.84	134.46	138.07	142.15	146.14	150.07	154.12
Prescription drug sales (MXNbn), % chg y-o-y	8.3	0.8	3.9	2.1	4.4	2.7	3.0		2.7	2.7
Prescription drug sales, % of total sales	87.44	87.89	87.72	87.23	86.77	86.36	85.99	85.66	85.36	85.11
f = forecast. Source: CANIFARMA, AFAMELA, BMI										

En lo que respecta al mercado de Patentes, el BMI reporta que en 2010 en nuestro país el valor de este mercado fue de US\$9.81bn y se espera que para el 2015 alcance los US\$13.57bn. Así mismo se espera que la tendencia de crecimiento vaya disminuyendo año con año debido al incremento del mercado de genéricos. Así mismo el BMI apunta que como porcentaje total del mercado de prescripción, los medicamentos de patente representaran en el 2020 el 91% de este mercado.

De igual forma, es evidente que el factor demográfico y su evolución así como la aparición de nuevas afecciones hasta cierto punto ayudaran al mercado de patentes a seguir creciendo, aun que no se incrementa año con año de forma tan significativa como otros mercados. En la tabla 1.3 *se muestran los indicadores de ventas históricos y pronosticados para este mercado de patentes, según datos reportados por BMI.*

Tabla 1.3 Indicadores de ventas históricos y pronosticados para el mercado de patentes

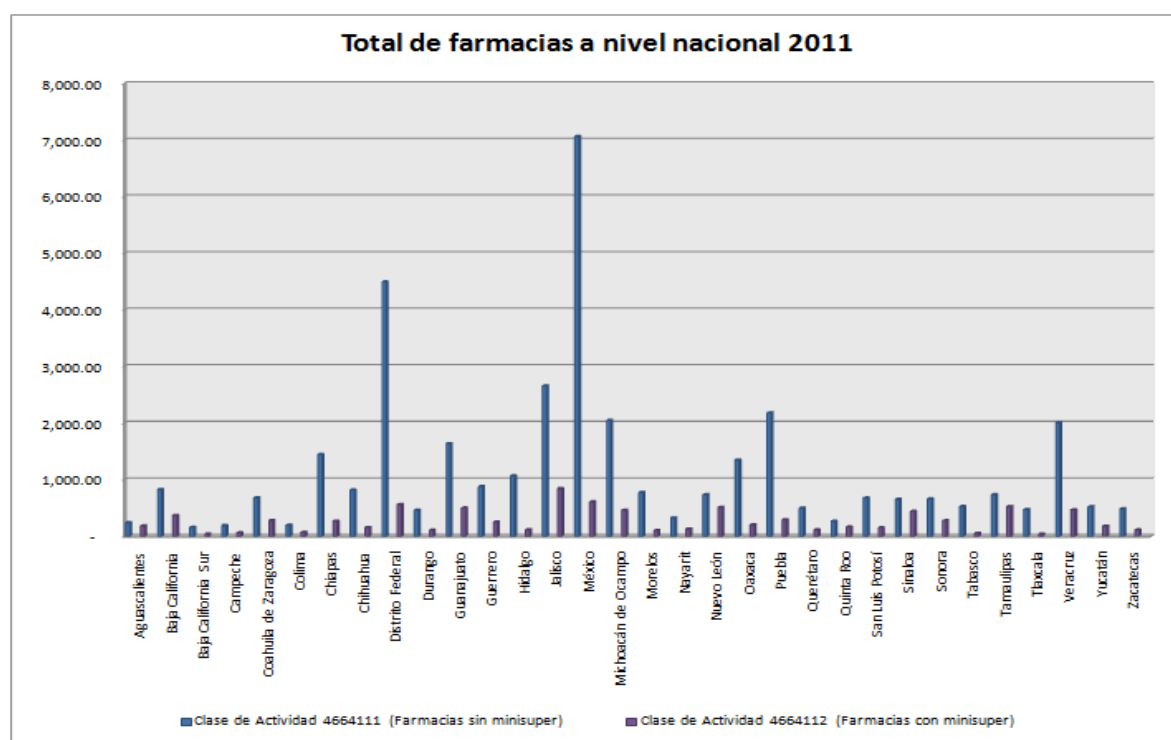
Table: Mexico - Pharmaceutical Patented Drug Sales Historical Data and Forecast, 2007-2016										
	2007	2008	2009	2010	2011f	2012f	2013f	2014f	2015f	2016f
Patented drug sales (US\$b)	10.65	10.42	8.94	9.81	10.74	11.66	12.52	13.28	13.57	13.69
Patented drug sales (US\$b), % chg y-o-y	7.6	-2.1	-14.2	9.7	9.5	8.6	7.4	6.1	2.2	0.8
Patented drug sales (MXNbn)	116.33	116.73	120.67	123.92	128.13	131.21	134.62	137.82	140.80	143.70
Patented drug sales (MXNbn), % chg y-o-y	7.8	0.3	3.4	2.7	3.4	2.4	2.6	2.4	2.2	2.1
Patented drug sales, % of prescription sales	96.6	96.2	95.7	96.2	95.3	95.0	94.7	94.3	93.8	93.2
Patented drug sales, % of total sales	84.46	84.52	83.91	83.30	82.7	82.1	81.4	80.8	80.1	79.4
f = forecast. Source: BMI										

Como comentario final es evidente que los cambios en la estructura de los mercados antes mencionados seguirán. El debate se seguirá centrando en las medidas necesarias que se deben de seguir para fomentar por un lado nuevas y mejores innovaciones y hasta qué punto la protección de éstas se convierten en barreras de entrada para nuevos competidores y sobre todo de que manera la accesibilidad a los medicamentos repercute en la salud de la población. En un estudio realizado por Hudson (2000) menciona que la probabilidad de entrada de los medicamentos genéricos es directamente proporcional a las ventas de la marca en la expiración de la patente y es inversamente proporcional a la edad del producto. Así mismo, Pammolli, Magazzini y Orsenigo (2002) mencionan que la competencia en el mercado de fármacos varía según el país. Así, por un lado se encuentran los sistemas que dependen de la competencia basada en el mercado, en particular en Estados Unidos donde se pueden encontrar empresas que actúan como innovadoras y empresas que actúan como imitadoras después de que la patente expira. Por lo que los productos originales disfrutaban de precios más elevados pues están bajo la protección de la patente pero al momento que ésta expira se enfrenta a una feroz competencia de precios. Por el otro lado se tienen sistemas que se basan en los precios administrados, en particular en Francia e Italia donde se fomentan estrategias de proliferación de marcas preventiva y la diferenciación horizontal de productos de imitación del nombre marca bien antes de la expiración de la patente. Su estudio confirma que los sistemas que se basan en los precios administrados han tendido a ahogar la competencia de precios, para proteger a las empresas menos eficientes y fomentar estrategias de innovación incremental y la imitación. Por lo que podemos inferir que en a nivel internacional se están dando condiciones similares a las de México, donde las estructuras de mercado de los medicamentos cambian conforme las patentes van expirando.

Lo anterior abre la puerta para realizar nuevas investigaciones respecto a encontrar de manera conjunta un balance entre los mercados con el fin de que se sigan incentivando las innovaciones medicas pero que a la vez permitan una mayor y mejor competencia y sobre todo que los consumidores se vean de igual forma beneficiados de esta dinámica.

2.1.2 Distribución geográfica de las farmacias en México

La mayor parte de los medicamentos son puestos a disposición del público a través de farmacias, algunos casos excepcionales como medicamentos de alta especialidad son distribuidos en farmacias especializadas o a través de médicos u hospitales. En 2011 a nivel nacional había 46,350 farmacias (INEGI, 2012) divididas en dos categorías: *farmacias sin minisuper* y *farmacias con minisuper*. En la gráfica 1.5 se ilustra la distribución de estas farmacias a nivel nacional.

Grafica 1.5 Distribución de farmacias a nivel nacional 2011

Fuente: Elaboración propia con datos disponibles en INEGI (DENUE)

Como se puede apreciar en la gráfica 1.5 y como se enlistan en la tabla 1.1 los cinco estados con el mayor número de Farmacias sin minisuper (modelo de negocio de Farmacias del Ahorro) son: México, Distrito Federal, Jalisco, Puebla y Michoacán. Por otro lado, los cinco estados con mayor concentración de Farmacias con minisuper (modelo de negocios de Farmacias Guadalajara), los cuales se enlistan en la tabla 1.2 son: Jalisco, México, Distrito Federal, Tamaulipas y Nuevo León.

Tabla 1.1: Primeros cinco estados con mayor concentración de farmacias sin minisuper

México	Distrito Federal	Jalisco	Puebla	Michoacán
7,065	4,496	2,659	2,182	2,046

Elaboración propia con datos disponibles en INEGI (DENUE)

Tabla 1.2: Primeros cinco estados con mayor concentración de farmacias con minisuper

Jalisco	México	Distrito Federal	Tamaulipas	Nuevo León
844	610	558	523	509

Elaboración propia con datos disponibles en INEGI (DENUE)

Como se puede observar en ambas tablas, del total de las 32 entidades, los estados con mayor número de farmacias son: Jalisco, México y Distrito Federal.

Partiendo de los datos que se han venido mencionando podemos observar que para la industria farmacéutica es de vital importancia contar con los medios de distribución adecuados, en este sentido son las farmacias los canales especializados para poner a disposición de los consumidores

finales los medicamentos que la industria farmacéutica elabora. Aun cuando éstas actualmente enfrentan competencia de otros canales de distribución como lo son las cadenas comerciales, la competencia distintiva de las farmacias es la venta de medicamentos por lo que, ganar participación de mercado para la obtención de beneficios es una de las búsquedas imperantes que hacen las empresas, las estrategias y la manera en que éstas crean valor para el consumidor es primordial para mantenerse y crecer. Por lo tanto conocer la interacción estratégica que siguen, las preferencias del consumidor y el entorno en el cual se compite hace la diferencia entre asegurar ventas año con año o salir del mercado.

Esta interacción se observara de manera sencilla en el siguiente apartado donde se describirán los aspectos más relevantes de Farmacias del Ahorro (FA) y de Farmacias Guadalajara (FGDL) y se ejemplificara de manera sencilla en un modelo de Teoría de Juegos.

3. Interacción Estratégica entre Farmacias del Ahorro y Farmacias Guadalajara

3.1 Antecedentes de Farmacias del Ahorro (FA) y Farmacias Guadalajara (FGDL)

a) Farmacias del Ahorro (FA)

Comercializadora Farmacéutica de Chiapas S.A. de C.V. conocida en el mercado como Farmacias del Ahorro es una empresa que inicia sus operaciones el 14 de Septiembre de 1991 en Tuxtla Gutiérrez, Chiapas. Su actividad principal es proveer servicios de salud, de cuidado personal y orientación médica así mismo esta cadena farmacéutica opera bajo el modelo de Franquicia. Su misión se centra en dar un excelente servicio al cliente, contar con un amplio surtido de productos y servicios, ofrecer precios justos y competitivos, tener las mejores ubicaciones y desarrollar a su personal. Así mismo dentro de su visión tienen la consigna de ser una empresa con presencia y cobertura nacional. (Farmacias del Ahorro, 2012). Tiene presencia en 23 Estados de la República, actualmente cuenta con 900 establecimientos, donde el 80% son propias y el resto son franquicias, su plan de expansión es *abrir al menos 100 unidades cada 12 meses* (Milenio, 2011). Actualmente da empleo a poco mas de 10 mil personas (EMIS, 2012). El ingreso de Farmacias del Ahorro a la Zona Metropolitana de Guadalajara, mercado en donde no tenía presencia, se anuncio en el año 2011 con la apertura de 12 sucursales, su plan es llegar a 40 hacia el 2013 con una inversión de 80 millones de pesos. Farmacias del Ahorro vende 14 millones de unidades de medicamento cada mes, su facturación es impulsada por los genéricos y los productos de marca propia y cerca de 18,000 productos se comercializan en esta cadena (Mural, 2011). En referencia a sus ventas, el dato disponible fue que en 2006 sus ventas fueron de 12 mil millones de pesos, tiene un crecimiento aproximado del 10% anual en ventas y 2% anual en unidades (basándonos en el dato publicado del crecimiento en ventas podríamos estimar que para el 2011 tuvo ventas aproximadas de \$19,326 millones). Así mismo es dueña del equipo de futbol Jaguares de Chiapas y del patronato del Teletón en Tuxtla Gutiérrez (El Mañana, 2007). Para poder adquirir una Franquicia de Farmacias del Ahorro, se necesitan invertir alrededor de \$2 millones de pesos, comenzando con una cuota de franquicia de \$350,000 pesos más IVA y un anticipo de la cuota de franquicia \$35,000 pesos más IVA (la cual es amortizable a la cuota de franquicia). Las regalías son del 3% mensual sobre las ventas brutas y del 4% sobre ventas netas, el contrato dura 10 años, con renovaciones por periodos iguales y el tiempo de recuperación es de hasta 36 meses. Así mismo hay ciertos requisitos que se deben de cumplir para poder adquirir una franquicia, los cuales pueden ser consultados en su página web. La disponibilidad para otorgar franquicias se centra en 20 Estados de la República (Farmacias del Ahorro, 2012).

Dentro de sus ventajas competitivas podemos observar el modelo de Franquicias como parte de su estrategia de expansión, el cual inicia en el 2001, su monedero electrónico lanzado en 2008, el servicio a domicilio y su línea 01 800, los consultorios médicos gratuitos que empezaron a operar en el 2010 con 130 sucursales y su marca propia lanzada en 2005 (Farmacias del Ahorro, 2012). Así mismo cuenta con 6 centros de distribución y uno recientemente inaugurado en Lerma, Estado de México, en el cual invirtió 300 millones de pesos y donde concentrará 70% de sus operaciones para atender 769 farmacias propias y 167 franquicias, este centro cuenta con soluciones tecnológicas, que fueron implementadas por la empresa NetLogistik, entre ellas un sistema para la gestión de almacenes (WMS) y la solución Vocollect para el manejo de productos por mandos de voz, los cuales le han ayudado a incrementar la productividad y a reducir los costos de distribución por pieza (T21.com.mx, 2012).

b) Farmacias Guadalajara

Farmacias Guadalajara nace en marzo de 1942, esta empresa se dedica a la compra-venta de medicamentos, artículos de perfumería, fotografía, hogar, alimentos, frutas y verduras, panadería, salchichonería y otros. Para el año 1983 se constituye Corporativo FRAGUA para integrar su conjunto de empresas. Dentro de este Corporativo, aparte de Farmacias Guadalajara, se encuentran: Fotosistemas Especializados S.A. de C.V., Organización de Vigilancia Comercial S.A. de C.V. y Transportes y Envíos de Guadalajara S.A. de C.V. las cuales fueron consecuencia del crecimiento y la diversificación de Farmacias Guadalajara cuyo objetivo es complementar sus servicios de transporte, seguridad, importación, laboratorios de revelado y tiendas de venta de artículos fotográficos así mismo se crea en 2005 Promotora Land como empresa inmobiliaria para la adquisición de terrenos y construcciones. Actualmente opera en 22 Estados y en 221 ciudades contando en 2011 con 948 farmacias, dando empleo a cerca de 19 mil personas. Su plan de expansión es llegar a las 1008 farmacias en 2012. A partir de 1995 el Corporativo ingresa a la Bolsa Mexicana de Valores. La ventas reportadas en 2011 fueron de 23'237,265 miles de pesos (Farmacias Guadalajara, 2012). Como proporción de las ventas en 2010 ESPICOM (2012) señala que la venta de farmacia aportó un 45.7%, los de alimentos un 25% y el remanente 29.3% fueron por concepto de otros bienes.

Como ventajas competitivas podemos señalar la apertura de una sucursal cada 6 días (60 farmacias al año), creación en 1989 del concepto de SuperFarmacias que engloba en un solo lugar la venta de medicamentos, carnes frías, frutas y verduras, panadería, cuidado personal, artículos de conveniencia, lácteos y fotografía, da servicio las 24 horas, cuenta con marca propia de algunos medicamentos, su centro de distribución en Tonalá, el cual entró en operación integral en 2009, el cual surte a todos los puntos de venta del Corporativo, en relación a su capacidad de distribución y plan de expansión Farmacias Guadalajara está planeando una nueva apertura de un centro de distribución en el norte del país, con una inversión de \$290 millones, similar a la que destinó para el actual.

3.2 Interacción Estratégica entre Farmacias del Ahorro (FA) y Farmacias Guadalajara (FGDL)

Como hemos venido puntualizando, conocer la interacción estratégica de las empresas es de suma importancia ya que podemos observar su comportamiento en el mercado y por ende saber de qué manera podrían competir entre ellas así como observar su capacidad de liderazgo, esto se traduce en si sus amenazas son creíbles o no, si están dispuestas a hacer colusiones o si simplemente competirán para mantener su poderío. De igual forma podemos estudiar qué tan fácil es entrar o salir de ese mercado, por ejemplo los nuevos entrantes al mercado de venta de medicamentos podrían verse limitados si no tienen la capacidad y el nivel de capital que ostentan Farmacias del Ahorro y Farmacias Guadalajara para abrir nuevas sucursales en puntos estratégicos. Este supuesto es importante no solo para las empresas sino también para los consumidores pues si existe un mercado competitivo (o que se acerque a esa estructura) el consumidor puede optar fácilmente por una empresa rival si su proveedor actual sube el precio (Pindyck y Rubinfeld, 2001).

Haciendo un breve análisis de la interacción entre FA y FGDL como un primer paso se resume la información antes mencionada, en el cuadro 1.1 se ilustra esta comparación.

Cuadro 1.1 Comparativo de Farmacias del Ahorro y Farmacias Guadalajara

	Farmacias del Ahorro	Farmacias Guadalajara
Año de creación	1991	1945
Número de Estados en los que tiene presencia	23	22
Número de sucursales	900 (e2011)	948 (2011)
Concepto de Negocio	Sucursales propias y Franquicias	Propias Concepto de SuperFarmacia
Empleados	10,000	19,000
Ventas	12,000 millones de pesos (2006)	23'237,265 (miles de pesos)
Cuenta con Centro de Distribución	Si	Si
Cuenta con Marca Propia en medicamentos	Si	Si
Opera las 24 horas	No todas las sucursales	Si
Plan de Expansión (apertura de Sucursales)	100 sucursales al año	Una sucursal cada 6 días (aproximadamente 60 al año)
Nivel de Inversión	Alto	Alto
Cotiza en la Bolsa Mexicana de Valores	No	Si
Cuenta con servicio de Consultorio medico	En todas sus sucursales	Solo en algunas sucursales
Parte de su estrategia es la Ubicación	Si	Si

Fuente: Elaboración propia con información disponible en varias fuentes

Partiendo de estos datos, podemos inferir que ambas empresas compiten por incrementar su participación de mercado, buscando de alguna manera crear valor para los consumidores tratando de que sean leales a la marca. En este sentido en el segmento de las marcas propias de medicamentos genéricos las cadenas que participan en este mercado, el cual incluye a Farmacias del Ahorro y Farmacias Guadalajara, entre otras, absorben el 21% de las ventas que equivalen a \$39,906 millones de pesos (El Economista, 2012). Por lo que podemos deducir que tener puntos de ventas, en ubicaciones geográficas estratégicas constituye parte de una estrategia de posicionamiento para incrementar las ventas y su participación en el mercado.

Continuando con este breve análisis, comenzaremos por delimitar el número de farmacias que hay dentro de la Zona Metropolitana de Guadalajara (ZMG) así como la posible captación de clientes en la misma zona. En el Estado de Jalisco hay alrededor de 3,503 farmacias (ver tablas 1.1 y 1.2) de las cuales se ubican 1,809 dentro de la ZMG. En la tabla 1.3 se muestra la distribución de estas farmacias.

Tabla 1.3 Distribución de Farmacias en la ZMG¹⁰

	Guadalajara	El Salto	Tlajomulco de Zúñiga	Tlaquepaque	Tonalá	Zapopan	TOTAL
Clase de Actividad 4664111 (Farmacias sin minisuper)	669.00	13.00	13.00	190.00	148.00	314.00	1,347.00
Clase de Actividad 4664112 (Farmacias con minisuper)	269.00	2.00	4.00	33.00	29.00	125.00	462.00
TOTAL	938.00	15.00	17.00	223.00	177.00	439.00	1,809.00

Poblacion Total de la Entidad (2010)	Guadalajara	El Salto	Tlajomulco de Zúñiga	Tlaquepaque	Tonalá	Zapopan	TOTAL
7,350,682.00	1,495,189.00	138,226.00	416,626.00	608,114.00	478,689.00	1,243,756.00	4,380,600.00
%	20%	2%	6%	8%	7%	17%	60%

Fuente: Elaboración Propia con datos disponibles en INEGI

Lo anterior confirma que tanto Farmacias del Ahorro como Farmacias Guadalajara incluyen dentro de sus estrategias contar con un mayor número de sucursales, para tener presencia dentro de la entidad y poder participar en varios segmentos de mercado que les proporcionen ventas.

Ahora tenemos que observar de esa población, que porcentaje recibe ingresos, pues los clientes potenciales de las farmacias son aquellos que tienen la posibilidad de comprar. En la 1.5 se muestra la población ocupada por municipio

Tabla 1.5 Población Ocupada por Municipio

Poblacion Total de la Entidad (2010)	Guadalajara	El Salto	Tlajomulco de Zúñiga	Tlaquepaque	Tonalá	Zapopan	TOTAL
7,350,682.00	1,495,189.00	138,226.00	416,626.00	608,114.00	478,689.00	1,243,756.00	4,380,600.00
Población Ocupada	654,227	55,475	178,178	263,207	193,851	554,536	1,899,474
% poblacion ocupada del total por municipio	44%	40%	43%	43%	40%	45%	43%

Fuente: Elaboración propia con datos del INEGI

En base la información disponible en el primer trimestre del 2012 la remuneración promedio general diaria fue de \$233.74 pesos que equivalen a 3.86 salarios mínimos (SEIJAL, 2011). Por lo que tomando este dato como estimador del ingreso mensual promedio por habitante ocupado que recibe remuneración es de \$4674.8¹¹ De igual forma, el gasto promedio a nivel nacional que se hace por concepto de cuidado de la salud es del 3% (INEGI, 2010) por lo que se toma como estimador para calcular en valor monetario, cuanto es lo que aproximadamente se gasta en este rubro tanto por municipio como a nivel de la ZMG. En la tabla 1.6 se muestran los ingresos totales por municipio en base a la población ocupada y el gasto proporcional en salud.

Tabla 1.6 Ingresos totales por municipio y gasto proporcional en cuidado de la Salud

Poblacion Total de la Entidad (2010)	Guadalajara	El Salto	Tlajomulco de Zúñiga	Tlaquepaque	Tonalá	Zapopan	TOTAL
7,350,682.00	1,495,189.00	138,226.00	416,626.00	608,114.00	478,689.00	1,243,756.00	4,380,600.00
Población Ocupada	654,227	55,475	178,178	263,207	193,851	554,536	1,899,474
Poblacion ocupada del total por municipio (%)	44%	40%	43%	43%	40%	45%	43%
Ingreso Promedio mensual por municipio (\$)	\$ 3,058,380,379.60	\$ 259,334,530.00	\$ 832,946,514.40	\$ 1,230,440,083.60	\$ 906,214,654.80	\$ 2,592,344,892.80	\$ 8,879,661,055.20
Proporcion municipal aproximada del gasto en salud	\$ 91,751,411.39	\$ 7,780,035.90	\$ 24,988,395.43	\$ 36,913,202.51	\$ 27,186,439.64	\$ 77,770,346.78	\$ 266,389,831.66

¹⁰ Nota: Conocer de manera más exacta en que proporción participan Farmacias del Ahorro y Farmacias Guadalajara en la ZMG no es posible. Aun cuando indican la ubicación en sus páginas web, la información no está consolidada y se requiere obtener la información de las demás farmacias para hacer el cálculo. Sin embargo podemos inferir que en el Estado de Jalisco existen 182 Farmacias Guadalajara y 27 Farmacias del Ahorro. Los datos fueron calculados con datos disponibles en sus páginas web a través de la aplicación de "Localiza tu sucursal" (FA) y en "Sucursales" en la pagina del Corporativo Fragua.

¹¹ Nota: se calcula el ingreso en base a una jornada laboral de 8 horas de Lunes a Viernes

Fuente: Elaboración propia con datos del INEGI y SEIJAL

Por lo anterior se puede observar que los municipios de la ZMG con mayores ingresos son Guadalajara y Zapopan seguidos por Tlaquepaque, Tonalá, Tlajomulco y finalmente El Salto. En base a esto, podemos inferir que por eso el ingreso de Farmacias del Ahorro se inicio precisamente en estos municipios.

3.3 Ejemplo de Teoría de Juegos entre Farmacias del Ahorro y Farmacias

Guadalajara

En base a los datos obtenidos en la sección anterior se ejemplificara de manera sencilla una aplicación de la Teoría de Juegos, el cual toma como base el modelo de Hotelling¹².

a) Modelo de Juego: “Competencia entre duopolistas”¹³

El modelo que se plantea es un juego no cooperativo, donde la intención es luchar o no luchar por el mercado potencial a través de la apertura de una sucursal dentro de la ZMG por parte de Farmacias del Ahorro. Dentro del modelo también se supone que dentro del mercado solo existen 2 competidores y que uno de ellos ya está establecido en el mercado, que en este caso es Farmacias Guadalajara. Los pagos se van a basar en el total del ingreso promedio de la ZMG así como en el gasto promedio que hacen los mexicanos en salud, el cual es de 3%

b) Jugadores

1. Farmacias del Ahorro
2. Farmacias Guadalajara

c) Naturaleza:

La venta de medicamentos y artículos para el cuidado de la salud a través de farmacias afronta un incremento en el número de competidores dentro de la ZMG, así mismo existe una coyuntura por la venta de medicamentos genéricos con marca propia como los que ofrecen actualmente Farmacias del Ahorro y Farmacias Guadalajara la cual afecta de manera importante la interacción estratégica entre ellas, ya que la captación de clientes podría variar en base al número de establecimientos y ubicación que Farmacias del Ahorro pretende lanzar al mercado iniciando el año 2012 con 12 sucursales, y finalizar con 40 hacia termino del año 2013. De este modo los planes de expansión de cada una es por parte de Farmacias Guadalajara abrir una farmacia cada 6 días (5 farmacias en promedio al mes, 60 al año) y llegar a las 1008 farmacias en 2012. Por su parte Farmacias del Ahorro se ha propuesto abrir al menos 100 farmacias cada 12 meses (8 farmacias en promedio al mes). Así la ubicación se convierte en la variable estratégica de ambas farmacias pues, el abrir sucursales denota que elegirán aquellas ubicaciones donde exista una densidad poblacional con ingresos atractiva y por lo tanto incrementar no solo su participación de mercado por número de farmacias sino también sus ventas.

d) Acciones:

- 1) Luchas por el mercado
- 2) No luchar por el mercado

¹² Nota: El ejemplo del juego se basa en el modelo de Hotelling en base a competencia entre duopolistas, la cual está en función de la Ubicación del establecimiento dentro de un municipio exclusivamente ya que la información disponible no está desagregada por colonias.

¹³ Nota: para fines prácticos el modelo se plantea para la ZMG, sin embargo el mismo modelo se puede replicar para cada uno de los municipios.

e) Representación del Juego

Para construir la matriz de pagos se utilizaran los datos obtenidos en la tabla 1.6

		Farmacias Guadalajara	
		Luchar	No Luchar
Farmacias del Ahorro	Luchar	(\$133'194,915.83 , \$133'194,915.83)	(\$266'389,831.66 , 0)
	No Luchar	(0, \$266'389,831.66)	(0,0)

De la matriz de pagos podemos observar que la estrategia dominante es luchar por el mercado, ya que les genera mayores beneficios, por lo que si las dos empresas consideran seguir esa estrategia, estarán dentro de un equilibrio de Nash. Con esto podemos inferir que las amenazas de entrada de Farmacias del Ahorro a la ZMG son creíbles ya que el luchar por el mercado es precisamente lo que está haciendo actualmente. Así ambas empresas al ofrecer medicamentos genéricos con sus propias marcas, que pueden observarse como productos homogéneos, denotan que para lograr mantenerse en el mercado tendrán que luchar por él, tal vez haciendo promociones más agresivas o intensificando su nivel de inversión para abrir más sucursales y lograr posicionarse de esa forma en el mercado.

4. Conclusiones:

El presente trabajo ha dado evidencia de la importancia de la industria farmacéutica tanto a nivel económico como en materia de salud pública. Debido a que la industria farmacéutica representa un mercado en continuo crecimiento, es importante investigar la forma en que se ha desarrollado y los efectos que ha tenido en materia económica y social.

La mayor parte de la industria farmacéutica pone a disposición del público sus productos a través de farmacias, algunos casos excepcionales como medicamentos de alta especialidad son distribuidos en farmacias especializadas o a través de médicos u hospitales en la práctica pública y privada. Por lo que es necesario conocer más acerca de las empresas que actualmente compiten en el mercado y los medicamentos de mayor venta, así como de las ventajas competitivas de las empresas que producen y distribuyen estos productos.

Algunas de las farmacias con mayor expansión en los últimos años en México han sido Farmacias del Ahorro y Farmacias Guadalajara, dicha expansión ha sido fruto del éxito estratégico de ambas empresas, las cuales a pesar de tener ventajas competitivas ligeramente distintas han liderado este sector generando crecimiento económico a nivel individual pero también en la continua inversión de sus ingresos al interior del país.

El comportamiento de esta industria ha mostrado la forma en que cada una de ellas ha visto diferentes oportunidades de mercado. Por un lado Farmacias Guadalajara ha complementado su distribución de medicamentos con los mini súper mientras que Farmacias del Ahorro lo ha hecho con

productos del cuidado personal y atención médica gratuita. La oportunidad que ha beneficiado a ambas ha sido la capacidad que han tenido de crear sus propias marcas en medicamentos genéricos, lo cual aunado a los esfuerzos de otras empresas de medicamentos que trabajan en esta misma línea, ha producido efectos que podrían permitir una mejor competencia de mercado.

Ya que la mayor parte del mercado farmacéutico es controlado por unas cuantas empresas, la mayoría provenientes de Estados Unidos y Europa, se observa una clara desventaja para las empresas en crecimiento que no cuentan con los mismos recursos y capacidades. Las más beneficiadas son las empresas que cuentan con capacidades tangibles e intangibles como el presupuesto destinado a la investigación para la creación de nuevos medicamentos, personal especializado y tecnología. Estas empresas se han enfocado en su mayoría a los medicamentos de patentes, los cuales les permiten mantener su liderazgo mediante regulaciones proteccionistas que impiden la utilización de sus fórmulas a otras empresas farmacéuticas por un lapso de tiempo de 20 años. Debido a la productividad de esta industria una gran cantidad de plazos han comenzado a vencerse, dando cabida en el mercado al sector de medicamentos genéricos en esta competencia.

Lo anterior es relevante debido a que el crecimiento de este sector permite una mejor competitividad, así como la oportunidad de brindarle al consumidor la elección del producto que desea y puede consumir en términos económicos. Los beneficios se extienden a la tendencia actual de exportación de dichos productos a nivel Latinoamérica lo cual se traduce en crecimiento económico.

Es claro que una industria en crecimiento y de vital importancia para el bienestar social como lo es la industria farmacéutica requiere de una continua revisión de las regulaciones e incentivos. Una de las regulaciones que se han puesto en vigor con mayor efectividad ha tenido que ver con un análisis más detallado de los productos OTC's a disposición de los clientes como es el uso de antibióticos, lo cuáles debido a la práctica de la automedicación estaban teniendo efectos secundarios en términos de salud pública, actualmente su venta requiere receta médica para controlar epidemias.

El requerimiento de recetas médicas ha sido un mecanismo de control necesario que ha su vez ha proporcionado una nueva oportunidad para empresas como Farmacias del Ahorro, la cual ha obtenido una ventaja competitiva al proveer consulta médica gratuita en todas sus sucursales. Aunada a esta serie de ventajas ambas farmacias han focalizado con éxito su estrategia a la localización, como puede verse en las tablas de distribución de sucursales a nivel nacional. Este análisis basado en las necesidades, capacidad de compra, competencia y oportunidades de crecimiento de cada Estado, la capacidad de expansión que ambas empresas han visto se localizan en el Distrito Federal, Jalisco y México principalmente.

Finalmente es recomendable fomentar la publicación y difusión de información acerca de este sector para mejorar la calidad de estudios posteriores, ya que las cifras y datos reportados conducen a resultados que distan de la precisión necesaria para impulsar y regular de mejor manera una industria de múltiples impactos como esta ya que la salud es el más importante de los recursos de una nación.

5. Referencias Bibliográficas:

- Coronel., M. (2012) "Se les acaba el argumento a los genéricos" El Economista. EuromoneyInstitutional Investor.
- Fernández., J. (2002) "Teoría de juegos: su aplicación en economía" Ed. Colegio de México. México. Pp. 26-70.
- Gibbons., R. (1992) "Un primer curso de teoría de juegos". Ed. Antoni Bosch. España. Pp. 53-80.ñ
- González., S., Lazo., A. (2003) "Patentes y medicamentos genéricos: en búsqueda de un sano balance" Ed. Porrúa. México. Pp. 3-35.
- Hudson, J. (2000). "Generic take-up in the pharmaceutical market following patent expiry A multi-country study". International Review of Law and Economics, 20, Pp. 205–221
- Pinzón., M. (2011) "Medicamentos y patentes: un conflicto de derechos y una propuesta para su conciliación desde la nueva economía institucional" Ed. Universidad. Externado de Colombia. Colombia. Pp. 13-89.

Pammolli, F., Magazzini L. y Orsenigo, L.(2002) “The intensity of competition after patent expiry in pharmaceuticals. A crosscountry analysis”. En: Revue d'économie industrielle. Vol. 99. 2e trimestre. Pp. 107-131.

Fuente: WorldEconomicForum recuperado de

http://www3.weforum.org/docs/WEF_GCR_Report_2011-12.pdf el 14 Mayo del 2012. Pp. 5, 15 y 19

Fuente: EspicomBusinessIntelligence (2012) MexicoWorldPharmaceuticalMarket Q1 2012. Recuperado de http://www.securities.com/doc.html?pc=MX&doc_id=354300792 el 09 de Abril del 2012

Fuente: Euromonitor International recuperado de

<https://www.portal.euromonitor.com/Portal/Pages/Magazine/IndustryPage.aspx> el 19 de Mayo del 2012

Fuente: Emerging Markets Information Service. Datamonitor. recuperado de

http://www.securities.com/doc.html?pc=MX&doc_id=354300792 el 10 de Abril del 2012 1

Fuente: IMS Health <http://www.imshealth.com/portal/site/ims/menuitem> recuperado el 28 de Mayo del 2012

Fuente: Emerging Markets Information Service. Datamonitor. recuperado de http://www.securities.com/doc.html?pc=MX&doc_id=354300792 el 03 de Junio del 2012 1

Fuente: IMS Health <http://www.imshealth.com/portal/site/ims/menuitem> recuperado el 12 de Abril del 2012

Fuente: Euromonitor. Company Shares (by Global Brand Owner).Retail Value RSP in \$US mn Year-on-Year Exchange Rate.Recuperado de

<https://www.portal.euromonitor.com/Portal/Pages/Statistics/Statistics.aspx> el 12 de Abril del 2012

Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo Jalisco (2012) SEIJAL Recuperado de <http://www.seijal.gob.mx> recuperado el 07 Junio 2012.

Encuesta Nacional de Ingreso y Gasto de los Hogares (ENIGH) (2010) INEGI <http://www.inegi.org.mx> recuperado el 08 Junio 2012.

Directorio Estadístico Nacional de Unidades Económicas (DENUE) (2011) INEGI <http://www.inegi.org.mx> recuperado el 08 Junio 2012.

ⁱ **Definición de Medicamento Genérico en base a la NOM-177-SSA1-1998:**

Medicamento genérico intercambiable, a la especialidad farmacéutica con el mismo fármaco o sustancia activa y forma farmacéutica, con igual concentración o potencia, que utiliza la misma vía de administración y con especificaciones farmacopeicas iguales o comparables, que después de cumplir con las pruebas reglamentarias requeridas, ha comprobado que sus perfiles de disolución o su biodisponibilidad u otros parámetros, según sea el caso, son equivalentes a las del medicamento innovador o producto de referencia, y que se encuentra registrado en el Catálogo de Medicamentos Genéricos Intercambiables, y se identifica con su denominación genérica.

ⁱⁱ **Definición de Productos bioequivalentes en base a la NOM-177-SSA1-1998:**

Productos bioequivalentes se refiere a los equivalentes farmacéuticos en los cuales no se observa diferencia significativa en la velocidad y cantidad absorbida del fármaco, cuando son administrados ya sea en dosis única o dosis múltiple bajo condiciones experimentales similares.

Instrucciones a los autores

Proceso de Revisión

Cada artículo se somete a la revisión anónima de dos miembros de la junta de revisión editorial. Entonces, una recomendación se hace por el Jefe de Redacción, quien toma la decisión final. Si se recomienda una revisión, el documento revisado se envía a uno de los editores para la aprobación final.

La revista se reserva el derecho de autor sobre todo el material publicado en ella. Sin embargo, los autores pueden reutilizar su trabajo después de la publicación sin autorización previa, siempre que el reconocimiento se da a la revista, así como la notificación de tal acción. Las opiniones expresadas en la revista son las opiniones de los autores y no las opiniones de la revista. La obtención de la autorización para reproducir cualquier material protegido por los titulares de terceros y el derecho a utilizarlo es la responsabilidad de los autores.

Estilo y formato del Artículo

Para que se presente un artículo a la Revista Investigación en la Ciencia Regional para su publicación, los siguientes puntos deben tomarse en consideración:

1. Todos los artículos presentados deberán ser trabajos originales, inéditos y bajo ninguna consideración para su publicación en otra revista y que están sujetas a revisión y edición.
2. Los artículos deben estar escritos en castellano con una longitud normalmente entre 6,500-8,000 palabras, mientras todos los demás textos no deben exceder de 2.500 palabras, aparte de las referencias, tablas e ilustraciones.
3. La primera página de los manuscritos debe contener el título del artículo, el nombre y la afiliación de los autores con sus datos de contacto (el autor correspondiente debe ser apropiadamente identificado aquí).
4. Los artículos deben tener un conjunto de palabras clave (hasta 7) y un resumen (de menos de 250 palabras, sin referencias), seguido de la Introducción, la Metodología y los Datos, Resultados, Discusión, Conclusiones y Referencias.
5. Los manuscritos deben enviarse en un archivo electrónico único, un archivo de MS Word, a la dirección electrónica registrada de los editores. También es posible, sólo con fines de revisión, presentar el manuscrito como un archivo PDF (u otro formato similar). Los libros se envían para su revisión en dos ejemplares a la sede de la Revista.
6. Los manuscritos deben tener márgenes de 2,5 cm x 2,5 cm en papel tamaño A4. Los márgenes deben ser coherentes en todas las páginas.
7. Todas las páginas deben ser numeradas consecutivamente.
8. Los títulos y subtítulos deben ser cortos.
9. El texto debe ser fijado en Times New Roman, tamaño 11pt, normal, en una sola columna. Los textos que no cumplan con esta formación específica se devolverán a los autores para el ajuste adecuado.
10. Tablas e ilustraciones deberán ser tituladas, numeradas consecutivamente, adjuntadas en el manuscrito en un solo archivo electrónico, debidamente citadas y colocadas en el texto principal. Las tablas son numeradas por separado de las ilustraciones. Si tiene dibujos originales o fotos, debe escanearlos y adjuntarlos en el archivo como en el caso anterior. Tablas e ilustraciones no deben aparecer en la primera página o después de las referencias y deben encajar dentro de los márgenes de la página.
11. Los textos o ilustraciones en color son aceptados para su publicación online; sin embargo, las copias impresas deben ser en blanco y negro.
12. Las notas a pie de página deben ser las mínimas posibles, numeradas consecutivamente en todo el texto en formato de superíndice, y deberían aparecer en la parte inferior de cada página.
13. Los autores pueden incluir un estudio de la literatura concisa. Las referencias a la literatura publicada dentro del artículo se citan por el nombre del autor seguido por el número consecutivo en corchetes, y debe ser presentado en una lista por orden numérico al final del texto.
14. Las referencias completas se debe dar en la forma siguiente: Autor (es) (Nombre e iniciales), "Título del artículo", *en* título del libro o título de Oficial o título y lugar de la Conferencia, Editor (es) (Nombre e iniciales), volumen (vol.) N. / Edición N°, lugar de publicación, editorial, año, páginas (pp.)