

geografía de la globalización económica, *el proceso "real"*

6

BEETHOVEN HERRERA

Correo electrónico: beethoven@cable.net.co

resumen / abstract

Después de examinar las consecuencias económicas de la desregulación financiera, este trabajo sostiene que la globalización ha implicado un aumento de la pobreza y el desempleo. Los países de talla media y los pequeños han perdido capacidad de implementar políticas autónomas. Y en numerosos países la globalización ha sido usada por las derechas para generar una involución en el progreso de las instituciones democráticas.

After a probing into the economic consequences of financial deregulation, this article holds that globalisation has brought an increase in unemployment and poverty. The medium and little size countries have lost part of their power to put in place autonomous politics. And in numerous countries, globalisation has been use as an argument by the rightist to provoke an involution in the progress of democratic institutions.

contenido

I. Introducción	
Cambios y paradojas en el comercio	91
II. La "GEOGRAFÍA ECONÓMICA" de la mundialización	93
a. La nueva teoría del comercio internacional	93
III. La "agglomération" en la economía mundial	94
a. Concentración y dispersión	94
a.1 Enfoques antiguos y modernos	96
a.2 Centros-periferias endógenos	98
a.3 Externalidades de migración y demanda	99
a.4 Acumulación de factores y externalidades	100
a.5 Globalización de la industria	102
b. Globalización y desigualdad entre las naciones	103
c. La "no transabilidad" (non échangeabilité) como fuerza de dispersión	105
d. La especialización industrial	106
e. Delocalización, relocalización y exclusión	107
f. El caso Renault. De Vilvorde a Curitiba	110
g. Balance de las nuevas teorías	112
IV. El proceso comercial	114
a. El alcance de la mundialización	114
b. Algo de historia: El siglo XIX ¿más abierto que el presente?	117
c. La evolución reciente del comercio	119
d. Cambio en el patrón de comercio	121
d.1 Aumento del comercio de manufacturas y sectores estratégicos	122

contenido

d.2 El desempeño comercial por regiones	125
d.3 Terciarización y comercio de servicios	127
e. Comercio internacional en el marco del capitalismo monopolista ..	130
e.1 Interacción estratégica entre oligopolios	134
e.1.1 Pivalidad externa y doméstica	134
e.1.2 Estrategias de protección y reducción de riesgos	135
e.1.3 Alianzas estratégicas	136
e.2 Implicaciones para el comercio y la inversión	137
e.2.1 Factores determinantes del patrón de comercio	138
e.2.2 La competencia regulada	141
e.2.3 Funciones de la intervención gubernamental	142
e.2.4 Comercio administrado puede revertir patrones	143
e.3 Ventaja comparativa de los gobiernos	143
e.3.1 Competencia política	144
f. Determinantes del éxito	146
V. Conclusión: Perspectivas de la mundialización económica	146
Tabla de Cuadros	
Cuadro 1: Valor y participación de las exportaciones regionales	115
Cuadro 2: Apertura/dependencia de EE.UU. y Europa	117
Cuadro 3: Comercio de EE.UU. con cada zona/total comercio EE.UU.%	121

I. introducción cambios y paradojas en el comercio

Los intercambios entre gente de naciones distantes, que antiguamente se limitaban a bienes exóticos y lujosos, de poco volumen y elevado precio como la seda y las especias, se amplió después a productos vitales como granos y sólo en las últimas décadas se ha llegado al intercambio diario de partes especializadas, componentes de alta tecnología y bienes de lujo como las flores.

La globalización está conduciendo a una creciente liberalización nacional, regional y mundial; y además de afectar el comercio, la producción y las inversiones avanza hacia la globalización de las inversiones, la tecnología al mismo tiempo que tiende a producir una homogenización cultural en el mundo.

La globalización podría traer ganancias sustanciales por el incremento de la eficiencia económica que mejore el bienestar de los consumidores, pero implica serios retos a los gobiernos y las empresas. Los gobiernos y países que no queden incluidos en el grupo selecto corren el riesgo de la marginalización.

Para muchos países en desarrollo, que han sido afectados por este proceso, hoy se presenta una contradicción entre sus objetivos nacionales y los intereses de las corporaciones multinacionales (CMN), que consideran las plantas en los diferentes países como parte de una estrategia mundial. Los objetivos de máxima eficiencia, como objetivo legítimo de las CMN, pueden no ser necesariamente coincidentes con los objetivos del país receptor, respecto de su desarrollo, empleo y política social (Supper, Erich, 1997).

La evolución de la economía mundial lleva a notables paradojas: ¿Por qué EE.UU., uno de los mercados más avanzados y con la tecnología más desarrollada en telecomunicaciones, es al mismo tiempo el mayor importador en productos para telecomunicaciones? ¿Por qué la bauxita extraída de Ghana, un sitio de alta

calidad para el esmalte, es embarcada a Norteamérica para su procesamiento? ¿Por qué razones es Israel y no Japón, Corea o Singapur, el líder en exportación de microprocesadores?

¿Cómo explicarse que Holanda sea el país donde se hace la investigación más avanzada en rodamientos antifricción, cuando en dicho país, el mercado es virtualmente inexistente para dicho producto? ¿Qué razones explican que la mayor firma productora de computadores en Europa sea de propiedad norteamericana, en tanto que la mayor firma de producción de todos los productos en Japón es de esa misma nacionalidad?

Los hechos enumerados sólo demuestran que se han venido produciendo transformaciones en la economía mundial que no se explican cabalmente con las teorías existentes en el pasado. El proceso de producción se ha mundializado de tal modo que un nuevo carro japonés fue diseñado en California, financiado desde Tokyo y Nueva York, su prototipo fue producido en Worthing (Inglaterra) y fue ensamblado en México usando avanzados componentes electrónicos inventados en New Jersey y fabricados en Japón (Reich, 1991).

Una de las principales características del proceso de globalización es el fraccionamiento del proceso productivo, el cual se puede distribuir entre diferentes plantas de la misma compañía. Si en el pasado se producía el producto terminado en un país, ahora se observa la producción de componentes específicos para un ensamble ulterior, de acuerdo con los requerimientos de la producción regional o global de la firma transnacional.

Esto puede implicar nuevas oportunidades de exportación para unos países, pero ha obligado a los estados a revisar las antiguas estrategias de integración vertical y la exigencia de utilización de porcentajes de contenido local en la producción.

II. la "geografía económica" de la mundialización

a. la nueva teoría del comercio internacional

La *Nueva teoría del comercio internacional* sostiene que tras la apertura de fronteras no se forma un espacio económico de desarrollo equilibrado y postula la armonización entre naciones grandes y pequeñas, esto si se cumplen ciertas condiciones. Entre tanto, otros enfoques teóricos, al analizar el curso actual de la reestructuración económica desde la óptica de la valorización y del costo unitario de a mano de obra, prevén la posibilidad de una acenación de las asimetrías si la apertura se acompaña de un abandono de la regulación estatal.

Aunque en muchos aspectos la nueva teoría de comercio internacional rompe con la teoría tradicional, conserva elementos neoclásicos (néoclassiques) como la función de producción, pero su aplicación a nivel macroeconómico no funciona bien. Para tratar de explicar la existencia de *polos de desarrollo* en unas partes y de *regiones desérticas* en otras, se parte de una situación de monopolio, se consideran los costos de transacción en general y de transporte en particular y se consideran variedad de productos, lo cual hace más realista el análisis.

En esas circunstancias, no se puede sostener la tesis de una ubicación óptima de los recursos y suponer la vigencia de las *ventajas comparativas*. En fin, al utilizar los costos absolutos y no los costos relativos, se desemboca en un enfoque smithiano de los intercambios mundiales.

Las nuevas teorías muestran que *las actividades económicas no se distribuyen uniformemente en el espacio*. Si los costos de transacción son elevados, la tendencia a la delocalización es débil y, por el contrario, si dichos costos son bajos, la ubicación de la producción no es muy importante. En presencia de elevados costos de transporte y de transacción, las empresas preferirán ubicarse donde la

demanda es mayor y habrá entonces mayor concurrencia de productos; y con costos de transacción bajos se estimula la delocalización y ello puede significar que la competencia se dará en torno a los factores más que en torno a los productos (Krugman y Venables, 1995).

La introducción de las asimetrías entre un mercado pequeño y otro mayor, la consideración de rendimientos crecientes, externalidades, concurrencia imperfecta, la diferenciación de productos y de costos de transacción permitirían explicar la geografía económica de la globalización. Una asimetría pequeña al inicio puede ser ampliada o reducida, según la incidencia de los diversos factores.

III. la 'agglomération' en la economía mundial

a. concentración y dispersión

Las actividades económicas se reparten en el espacio de manera irregular, y tradicionalmente se atribuyó ese hecho a las diferencias en dotación de recursos, tecnologías o tipo de política económica; pero si bien es cierto que dichos factores pueden incidir en la ubicación de las actividades, no bastan para explicar por qué regiones que poseen similitud inicial en esos factores, pueden desarrollar estructuras diferentes. Recientemente se ha mostrado cómo las firmas tienden a agruparse en función de la integración de las regiones.

La aglomeración puede producirse a pequeña escala (tipicos en un pueblo o textilero en otro) (Porter, 1990); o a gran escala trascendiendo las fronteras nacionales. La 'ceinture industrielle' estadounidense se ubica en el área comprendida entre Green Bay, San Luis, Baltimore y Portland; al paso que la zona de mayor industrialización europea se ubica en la 'banne chaude', que se extiende desde

Milán hasta Londres incluidos el norte de Italia, el sur de Alemania, el Ruhr, el Ile de France, Bélgica, los Países Bajos y el sudeste de Inglaterra.

Las externalidades tecnológicas derivadas de las interacciones personales permitirían explicar los procesos de aglomeración a pequeña escala, en tanto que para explicar la aglomeración a gran escala deben operar otras externalidades tecnológicas que no se afecten con la distancia, o bien, externalidades pecunarias que hacen disminuir el rendimiento de los factores del centro industrial hacia las fronteras de los países.

Los mercados con un número elevado de firmas presentan mayor competencia por trabajo y productos, lo cual opera como fuerza *centrífuga* que estimula la dispersión de las firmas en el espacio. Pero los costos de transporte y los rendimientos a escala motivan a las firmas a establecerse en cercanías de los mayores mercados donde hay más empresas, lo cual opera como fuerza *centrípeta* hacia la aglomeración.

La integración económica puede modificar el equilibrio entre fuerzas centrífugas y centrípetas, que afectan decisivamente la localización de las actividades, y reducen la importancia de las externalidades pecunarias.

Cuando existen factores importantes para la producción que son inmóviles, como la fuerza de trabajo; o bienes muy importantes para el consumo y que no son transables (*échangeables*) como el alojamiento, las diferencias de precios de los factores motivan a la industria a desplazarse hacia las regiones menos desarrolladas.

Cuando los elevados costos de transporte impiden las interacciones espaciales, la determinación del lugar de producción depende del *tamaño y características del mercado*. La integración económica puede modificar este proceso, pues con costos de transporte intermedios hay una gran flexibilidad en la localización de las actividades; pero una vez que las diferencias regionales toman forma, el proceso

se torna más rígido y si los costos de transporte son débiles, la localización será determinada por las características locales (Otaviano y Puga, 1997). Las mismas fuerzas que explicarían la aglomeración de una industria en las primeras etapas de la integración, serían capaces de explicar su dispersión hacia regiones menos desarrolladas, una vez que el proceso de integración está consolidado.

a.1. enfoques antiguos y modernos

En la lógica tradicional, las diferencias de las estructuras se explicarían por las diferencias subyacentes (geográficas, de dotación de factores y de tecnología), que harían el espacio desigual por la especialización de cada región. Sin dichas diferencias subyacentes y con rendimientos constantes, las actividades deberían distribuirse de manera igual en el espacio.

En regiones donde se concentran muchas empresas, éstas enfrentan una mayor competencia de productos y factores y ello reduce su rentabilidad, por lo cual las firmas tenderán a dispersarse. Por contrapartida, hay fuerzas que inducen a la concentración.

La competencia imperfecta y los rendimientos crecientes a escala se muestran esenciales para explicar la desigual distribución espacial de la actividad económica. Así se puede explicar, por ejemplo, que países que no presentan ninguna ventaja comparativa significativa puedan desarrollar estructuras diferentes sobre la base de su acceso al mercado.

Hay un fenómeno notable y es el hecho de que con costos de transacción limitados, el peso relativo del centro en la industria mundial es más importante que su peso relativo en la dotación mundial de factores, pues aprovechando las economías de escala, las firmas se localizan en un número reducido de lugares, pues en un contexto monopolístico cada producto es producido en un sólo lugar.

Con costos de transacción y transporte elevados, la mayor parte de las firmas prefiere ubicar su producción en el país que presente el mayor mercado.

Con costos de transacción elevados la ubicación se determina por la concurrencia sobre el mercado de productos, y las firmas tratarán de vender preferencialmente en el mercado nacional, pero si dichos costos son débiles, la ubicación se determina por la concurrencia de factores. Si el número de empresas es elevado respecto del tamaño del mercado, la concurrencia fuerte sobre el mercado de productos conduce a algunas firmas a abandonar dicho país y ello reduce las diferencias.

Como la integración económica debe aumentar la parte de ventas que se realiza en el país socio, ello reducirá la importancia de la competencia local y en razón de los rendimientos crecientes a escala, las empresas del centro elevarán sus ventas y sus utilidades, atrayendo a nuevas firmas para ubicarse en el centro, con lo cual la participación de la industria de los países centrales será mayor que la participación de dichos países en el total de los factores.

Cuando la competencia por los factores en los países centrales haga elevar sus precios, algunas firmas tenderán a salir de dicho país y, por ello, la profundización de la integración puede generar una reducción de la participación de la industria central en el total mundial. Al avanzar en un régimen de librecomercio, las diferencias de precios de los factores serán determinantes en la localización de las empresas y las diferencias de salarios deberían cesar.

En los modelos de comercio internacional en competencia imperfecta hay una ambigüedad en los efectos de la interacción sobre la competitividad relativa de las regiones del centro y periferia: la nueva teoría del comercio internacional, al igual que la teoría tradicional, trata de explicar las diferentes estructuras de producción con base en las diferencias subyacentes de tamaño de mercado, sin explicar la razón de estas diferencias, y sin explicar tampoco las razones que

motivan a unas firmas de ciertos sectores a localizarse junto a otras, creando una especialización regional.

Mientras las teorías mencionadas tratan de explicar la industrialización como un proceso que ocurre simultáneamente en todos los países en desarrollo, este proceso toma en ocasiones la forma de *cadenas de industrialización rápida*, en las cuales la industria se extiende sucesivamente de un país al otro.

a.2. centros-periferias endógenas

En los años cincuenta era frecuente que los teóricos del desarrollo afirmaran que los grandes mercados eran aquellos donde se instalaban gran número de empresas y trabajadores. La idea de los *polos de crecimiento* de Perroux, de la *causalidad circular acumulativa* de Myrdal y de las *relations amont et aval* de Hirschman, coinciden con dicha tesis. Sin embargo, modernamente ha sido necesario explicar por qué razones, regiones con estructuras subyacentes idénticas pueden diferenciarse en regiones centrales ricas y regiones centrales pobres.

Para explicar esta diferencia Krugman recurre a las migraciones regionales de trabajo, los rendimientos crecientes y los costos de transacción (Krugman, 1991). Estas variables pueden servir para explicar la aglomeración al interior de las fronteras nacionales, pero las barreras a la migración internacional de los trabajadores pueden limitar el papel de dicha variable. Otros autores, en cambio, sostienen que las relaciones verticales entre las industrias en competencia imperfecta pueden determinar el tamaño del mercado (Venables, 1996). Otros teóricos del crecimiento sostienen que la acumulación de factores puede sustentar la aglomeración (Baldwin, 1997) e utilizan el componente intertemporal *input-output* (Martin y Ottaviano, 1996).

a.3. externalidades de migración y demanda

La movilidad internacional de ciertos factores productivos alivia la presión que la concentración de las actividades puede ejercer sobre los dichos factores, de modo tal que la movilidad de dichos factores hace suficientemente elástica la oferta de insumos productivos a tal punto que las débiles diferencias regionales pueden aparecer incidiendo en el tamaño de las industrias (Krugman, 1991). La concentración de firmas aumenta la concurrencia en el mercado de bienes y factores, atrayendo a los trabajadores a migrar hacia dicha región.

En condiciones de *anarquía* la industria debería repartirse de modo igual entre países idénticos, pues en ausencia de comercio internacional la producción debería reflejar las ventas y la disminución de costos de transacción no modificaría esta situación, y las empresas conservarían una participación en la producción regional que les permitiría responder a la demanda final de manera local.

En procesos de integración, como la preferencia por la variedad y el peso relativo de la industria en el consumo, son elevados y la aglomeración es precoz. Adicionalmente, como la elasticidad de sustitución entre variedades es débil en la preferencia de los consumidores y se dispone localmente de una gran variedad de productos, la aglomeración se favorece. Influye también la participación de la industria en el consumo y en la determinación de los salarios reales. Ello permite a las firmas localizadas en las zonas más industrializadas atraer trabajadores sin ocasionar elevación de los salarios nominales.

Hay autores que al introducir la movilidad interseccional destacan la importancia de la elasticidad de la oferta de trabajo, mostrando que si las firmas de una región no pueden atraer mano de obra de otras regiones, la aglomeración no ocurriría de modo importante. Como la elasticidad de la migración de la agricultura a la

industria es elevada, las empresas urbanas pueden atraer trabajadores con sólo un leve aumento de salarios, y ello favorece la aglomeración (Puga, 1996).

Los analistas del desarrollo han sostenido de tiempo atrás que la elasticidad de la oferta de trabajo es mayor en economías en desarrollo que en economías desarrolladas y ello explicaría por qué las *megapólis* son dominantes en los países en desarrollo mientras la proporción de población urbana es menor en Europa (Rosenstein-Rodan, 1943; Lewis, 1954).

a.4. acumulación de factores y externalidades

Además de la migración desde regiones agrícolas hacia regiones industriales, hay quienes sostienen que los trabajadores tienden a migrar desde regiones industriales con pobre desempeño, hacia otras más exitosas y ello tendería a eliminar la brecha salarial entre regiones, lo cual funcionaría en el caso de los Estados Unidos donde se observan migraciones interregionales (Blanchard y Katz, 1992). Pero en Europa, pese a existir sensibles diferencias salariales, las migraciones entre países son débiles. Aun con las facilidades creadas para la migración laboral dentro del proceso de unificación económica, sólo el 1.5% de la mano de obra europea vive en países diferentes a su país de origen.

La elasticidad de las migraciones interregionales respecto del salario local es 25 veces superior en los Estados Unidos que en la Gran Bretaña (Eichengreen, 1993) y esta diferencia es aún mayor entre EE.UU. e Italia. En síntesis, de modo general y en razón de las barreras a la migración, *la movilidad del trabajo explica mejor la aglomeración de las empresas en un contexto nacional que en un contexto internacional.*

Hay quienes sostienen que las firmas se reagrupan no sólo en razón de externalidades ligadas a la fuerza de trabajo y a la demanda de bienes ejercida

por los trabajadores, sino en razón de las externalidades input-output. Además, de las relaciones cliente-proveedor, basta que una firma aumente su producción ampliando el volumen de bienes intermedios utilizados, para que impulse a las industrias proveedoras a producir a mayor escala (Venables, 1996). Así, el aumento del número de firmas en un lugar estimula la demanda de productos provenientes de firmas locales.

Hay quienes sostienen que en el proceso de aglomeración, la concentración de factores con su incidencia en la demanda, puede jugar el mismo papel que la migración cuando ella no existe. Si se adiciona la investigación y patentamiento de nuevos productos y procesos, ella determinará la localización de las firmas, pues las patentes (*breve*) no son intercambiables y se puede generar un proceso en el cual *los laboratorios siguen a las firmas y éstas siguen a los laboratorios*. Como habrá un rendimiento decreciente por la acumulación de patentes se podría llegar a un punto de equilibrio en donde no hubiera más innovación; en este punto el atractivo del mayor mercado con sus rendimientos crecientes se compensaría con el desestímulo que causa la concurrencia por factores y productos.

Si sólo hay una concentración industrial, la misma no estará muy distante del centro geográfico, pues las firmas buscarán fácil acceso a toda la región. La ubicación no debe estar necesariamente en el centro geográfico, pues la ubicación de la ciudad puede hacer desplazar el centro económico del mercado lejos del centro geográfico.

Pese a todas las anteriores propuestas, es imposible predecir con exactitud una ubicación precisa donde se situarán las empresas; existirán múltiples posibilidades de ubicación e incluso un *accidente histórico* puede ser determinante. La ciudad de Chicago ha llegado a ser el más importante núcleo industrial del centro de los EE.UU., sin que crezca ninguna ventaja comparativa notable, y en estos casos puede bastar una creencia histórica compartida acerca de la utilidad de dicha ubicación.

a.5. globalización de la industria

La hipótesis sostenida por Krugman en el sentido de que la aglomeración industrial no eleva los salarios y precios de los bienes no comercializables en las regiones donde las firmas y trabajadores se reagrupan, es contraria a la evidencia empírica. En efecto, la realidad muestra que la aglomeración se estimula por el hecho de que los trabajadores se dirigen hacia los lugares donde los salarios son más elevados y en consecuencia la ausencia de movilidad interregional provocará un retroceso de la aglomeración en un proceso de integración regional y debilita el ya existente.

La existencia de escasa motivación de los trabajadores a migrar, como en el caso europeo, jugará un papel determinante en el hecho de que el empleo no agrícola esté menos concentrado y en la persistencia de diferencias de ingreso más notorias en este continente.

Las diferencias de salarios pueden operar como *fuerza de dispersión*, pues elevan los costos de producción de empresas situadas en sitios donde se encuentra un número elevado de firmas. Un nivel elevado de salarios desestimulará las firmas por ubicarse en un sitio, y puede ocurrir que cada región tenga una industria; pero si la integración regional se profundiza reduciendo los costos de transacción, la localización de las firmas se determinará por los precios de los factores no transables (*non échangeables*).

Si se analiza un conjunto de países, a partir de la aglomeración de las industrias en una subregión, la industrialización se extiende en oleadas de un país a otro.

b. globalización y desigualdad entre las naciones

En un contexto de competencia monopolística, el sector manufacturero produce bienes intermedios y de consumo final, pero el uso de bienes intermedios genera demandas vinculadas entre firmas y, por ende, una tendencia a la aglomeración de firmas. A la cuestión acerca de cómo incide la globalización en la localización de las empresas, la nueva teoría del comercio internacional postula que en presencia de altos costos de transporte todos los países tendrán algún desarrollo manufacturero, pero cuando dichos costos de transporte caen por debajo de un nivel crítico, espontáneamente se forma un esquema de centro y periferia, y las naciones ubicadas en la periferia sufrirán un descenso de su ingreso real.

Pero si los costos de transporte continúan descendiendo, se producirá una convergencia de los ingresos, con ganancias para la periferia y pérdidas para el centro (Krugman y Verables, 1995). En esa lógica, asumiendo la inmovilidad de la fuerza de trabajo y existiendo diferencias salariales, en presencia de bajos costos de transporte, se tienden a industrializar las regiones periféricas. En este análisis está implícito el supuesto de que la fuerza de trabajo se desplaza más fácilmente dentro de un país que entre diferentes naciones.

Si los costos de transporte son elevados habrá una tendencia a la autosuficiencia y cada región producirá bienes manufacturados y agrícolas, pero al descender dichos costos el comercio entre regiones se facilitará y podrá iniciarse un proceso de especialización. Una región con mayor desarrollo manufacturero atraerá la localización de firmas productoras de bienes intermedios en lo que se denomina tradicionalmente 'enclavamientos hacia atrás', (backward linkages), y ello reducirá los precios de los bienes finales atrayendo entonces otras firmas manufactureras a esa misma región, en lo que se denominan 'enclavamientos hacia adelante' (forward linkages).

Si los costos de transporte descienden por debajo de un nivel crítico, la economía mundial se organizará espontáneamente en un núcleo industrializado y una periferia desindustrializada. Como el proceso económico mundial ha estado marcado por una sensible reducción de los costos de transporte y de las tarifas a las importaciones, es de prever que la tendencia a la diferenciación entre núcleos fabriles y periferias desindustrializadas pueda mantenerse.

En esta lógica, la integración económica global continuará produciendo un desarrollo desigual, pues la diferenciación de funciones en el ordenamiento mundial estará asociado a diferencias en los salarios reales: los enclavamientos hacia atrás y hacia adelante reforzarán la demanda por fuerza de trabajo en la región central haciendo elevar los salarios, en tanto que reducirá la demanda por trabajo en la periferia, haciendo descender allí los salarios.

Si los costos de transporte continúan descendiendo, la importancia de que la producción esté situada cerca de los mercados y proveedores se reduce, y las regiones periféricas ofrecerán el atractivo de sus bajos salarios y ello habría de motivar a las firmas del centro a ubicarse en la periferia y el resultado debería ser la *convergencia de salarios reales*. Estas son hipótesis bien calificadas de *intuitivas* por sus autores, pero como observaremos más adelante, hay un consenso en los estudios existentes en torno al hecho de que dicha convergencia salarial no se está produciendo (Ver, Wood Adrian, 1998).

Para la nueva teoría del comercio internacional no hay causalidad acumulativa entre integración y aglomeración, de modo tal que la evolución industrial en un proceso de integración proviene de diferencias exógenas ligadas al tamaño del mercado y si los mercados son de tamaño similar, la industria se repartirá de modo igual, independientemente de los costos de transacción. La industria, después de concentrarse en una región, se extendería de un país a otro de modo que no habría un proceso lineal en el cual numerosos países alcanzan al país rico, sino que puede haber la coexistencia de países ricos y pobres.

Las naciones pobres podrán asociarse a las más desarrolladas a medida que la industria aumenta su participación respecto de los demás sectores y a través de la política comercial (Puga y Venables, 1996). La expansión de la industria acentúa en un primer momento las diferencias de salarios entre los países industrializados y no industrializados, pero llega un momento en el que la diferencia de salarios es insostenible y ocurre la expansión de la industria hacia los países de bajos salarios.

En esta lógica, ciertas firmas comienzan a beneficiarse de las externalidades *amen et aval* de otras firmas, hasta formarse una masa crítica en el país que conoce una industrialización rápida acompañada de una elevación de salarios y la industria se expandirá en oleadas de un país a otro, como ocurrió en los países del Asia oriental.

c. la “no transabilidad” (non échangeabilité) como fuerza de dispersión

Con la consideración de un sector *no transable* como es el alojamiento, los trabajadores migrarán hacia las regiones menos congestionadas donde pueden disponer de un gasto menor, pues allí los productos están disponibles si los costos de transacción son reducidos.

En presencia de costos de transacción elevados las firmas se ubican en diferentes regiones para tender los mercados locales, con costos de transacción intermedios. Lo determinante serán las externalidades de la demanda y con costos de transacción débiles, la localización estará definida por los precios de los factores y bienes que no son móviles.

d. la especialización industrial

La mayor parte de los modelos existentes describen una situación en la cual el conjunto de la industria se desplaza a través de las regiones. Tomando en cuenta las diferencias entre los factores se piensa que las regiones pueden mantener una actividad industrial de proporciones diferentes, pero esto desconoce la posibilidad de especialización regional por sectores, como ocurre en Europa donde hay una creciente especialización de países por sectores industriales.

Para explicar la **especialización regional** algunos teóricos muestran que las firmas sostienen relaciones *cliente/proveedor* más fuertes con ciertos tipos de industrias y ello explicaría la especialización regional (Krugman y Venables, 1996). Otros, por su parte, muestran que si una firma adicional se establece en la misma región, las externalidades positivas de demanda y costo afectan más intensamente a las firmas del mismo sector, en tanto que la competencia aumenta sobre el mercado de bienes y servicios, afectando a las firmas de los dos sectores de modo similar. Mientras la división por regiones y sectores sea indeterminada, cada región estará motivada a tratar de cubrir el mayor número posible de sectores económicos.

La **integración** estimula a las firmas a reunirse para explotar las externalidades, agravando así las diferencias entre las regiones en el nivel de empleo manufacturero total y en la composición sectorial. Con el avance de la integración, las firmas son más sensibles a las diferencias de costos y la proximidad de las firmas a las actividades similares gana en importancia, en tanto que las firmas buscan alejarse de las actividades diferentes, tratando así de evitar entrar en competencia por los factores inmóviles.

Según la nueva teoría del comercio internacional, las regiones se especializan en sectores cada vez más diferentes; pero si a largo plazo ellas disponen de dotación de factores y tecnologías similares, ellas pueden converger en términos de empleo total y nivel de ingresos.

e. delocalización, relocalización y exclusión

Con los nuevos desarrollos teóricos se comprende mejor la existencia de *polos desarrollados* y las dificultades para economías pequeñas de integrarse con los segmentos de producción que han sido delocalizados desde los centros. La difusión de los encadenamientos varía según la naturaleza del producto final o intermedio, según el tamaño del mercado en el centro o la periferia, de la importancia de los costos de transacción, los rendimientos crecientes a escala y la existencia de externalidades ligadas a la oferta de trabajo.

Existe, entonces, una dialéctica entre los efectos de la aglomeración que se basa en los productos finales que dependen del tamaño de la demanda y los efectos *verticales* que dependen de los "linkage effects", analizados por Perroux y Hirschman.

El proceso de *localización-delocalización* puede ser cambiante: si se acentúa la competencia sobre los productos, los costos de transacción elevados parecerán más reducidos; si se mantiene la diferencia salarial, y si adicionalmente las legislaciones de trabajo y ambiental son menos exigentes en la periferia, las empresas tenderán a delocalizarse (Salania, 1998).

La delocalización puede generar un proceso acumulativo si se produce de manera masiva con aumento del costo de factores y crecimiento del tamaño del mercado y de la variedad de productos. La elevación de las remuneraciones reduce la ventaja del costo de factores y motiva a una *re-delocalización* explicada por el aumento del costo de factores, afectada a su vez por el crecimiento demográfico, las migraciones y los cambios en la calificación de la fuerza de trabajo.

Si en una economía periférica los salarios de trabajadores no calificados son menores y si la legislación laboral es menos estricta que en el centro, lo mismo

que si es posible utilizar técnicas y productos contaminantes y utilizar trabajo infantil, las empresas estarán motivadas a trasladarse hacia este país periférico. El régimen laboral menos estricto permitirá intensificar el ritmo de trabajo y compensar así la baja productividad del trabajo, manteniendo niveles de ganancias considerables.

Pero si aparece una nueva tecnología y se elevan los niveles de exigencia legal en el país periférico, puede ocurrir que sea más rentable retomar la producción al país central y se produce la *re-localización*, pero ésta puede ocurrir hacia un tercer país de menor nivel de desarrollo, menores salarios y menores exigencias legales. Con el avance de la democratización la legislación laboral se hizo más exigente en los países asiáticos de reciente industrialización, motivando a los productores a desplazarse a nuevas áreas, como ha ocurrido con las inversiones de Taiwán en Tailandia y China.

Las sucesivas delocalizaciones-relocalizaciones se basan en diferencias de productos o de procesos productivos, y ello permite hablar de diversas *generaciones*, como ocurre en la industria de exportación de la frontera mexicana:

- a) La más antigua se orientó a productos simples de fácil ensamble, que requieren mano de obra poco calificada, de baja remuneración y utilizada intensivamente.
- b) La segunda se orientó a productos más complejos, y aunque también se trata de ensamble, requiere una calidad de producto acaptada a patrones internacionales y una organización del trabajo más estricta.
- c) La tercera, aún minoritaria, se desarrolla en conexión con filiales de firmas multinacionales o empresas nacionales, involucra actividades de investigación y utiliza mano de obra más calificada.

La industria de primera generación ha comenzado a desplazarse hacia regiones más al sur, en donde abunda la mano de obra menos calificada y los salarios son menores.

Este despliegue de la ubicación industrial ocurre no sólo entre países de diferente grado de desarrollo, sino que se presentó también entre regiones al interior de un mismo país (Salama, 1998).

En los países asiáticos de segunda generación no se observa, por ejemplo, la intervención *colbertista* del Estado que se observó en los *tigres asiáticos*, y los fenómenos de corrupción asociados al excesivo peso del Estado manifestaron rápidamente sus aspectos negativos por la búsqueda de rentas predatorias.

Por la forma en la que está operando la globalización, con una reducción del papel del Estado en la economía, puede ocurrir que una parte de la industria nacional sea arrasada por la competencia de las importaciones. Pueden surgir nuevas producciones locales si las corporaciones transnacionales deciden situarse en estos países, pero al interior de la nación se pueden acentuar los desequilibrios regionales, pues al tiempo que surgen polos dinámicos, hay regiones que se rezagan.

Con la apertura de las economías, la presión internacional aumenta y los productos son fuertemente influidos por las exigencias internacionales de costos y normas de calidad. El margen de elección tecnológico es más estrecho si se pretende mantener la competitividad y para el caso de las economías latinoamericanas esta búsqueda ocurre en las peores condiciones derivadas de la obsolescencia de parte significativa del aparato industrial, la casi inexistencia de política industrial, la excesiva revaluación de la moneda y la rápida liberalización comercial.

El fortalecimiento de las monedas nacionales abarata las importaciones y reduce el valor relativo de los bienes de producción generando una severa brecha

comercial y permite la importación de maquinaria y equipo, beneficiándose de economías de escala, pero sin lograr compensar la caída de las exportaciones.

f. el caso Renault de Vilvorde a Curitiba

Después de quince meses de haber cerrado su planta de Vilvorde en Bélgica y haber pagado una multa por no haber cumplido el proceso de consulta previa a los trabajadores, ordenado por la legislación comunitaria europea, la empresa Renault inauguró su nueva planta en Curitiba, capital del Estado de Paraná en Brasil. Mientras su planta belga alcanzó a tener 3.100 empleados que producían 200.000 vehículos al año, en la nueva factoría brasileña ocupará 2.000 trabajadores para llegar a una producción de 240.000 vehículos anuales.

Pese a las negativas de que se trata de un proceso de *delocalización* de la planta belga hacia Brasil, Louis Schweitzer, jefe del grupo Renault postuló su estrategia de *crecimiento rentable* que implica un mayor esfuerzo de reducción de costos. Para ese efecto, sostuvo que *“con la Unión Europea todas las barreras aduaneras han caído y no tendría lógica mantener presencia en cada país”*, y ello explica la reducción de plantas en ese continente, incluso en Francia y la estrategia global en la cual las plantas europeas de la empresa abastecerán el mercado europeo y la planta nueva de Curitiba abastecerá a Mercosur. (Le soir, Bruselas, 9 diciembre de 1998)

En la actualidad Brasil impone derechos de aduana de 49% a la importación de vehículos desde terceros países y a partir del año 2000 el arancel para los vehículos que ingresen desde terceros países será unificada en 20% para todos los países de Mercosur, pero será de cero para los países miembros. Aún con una tasa de cero al ingreso de vehículos desde fuera de la región, la localización de la planta dentro de la región se beneficia de las ventajas por la reducción de los

costos de transporte y deterioro que sufrirían los vehículos al ser importados desde Europa.

La instalación de la planta en Curitiba para la línea de montaje y la fabricación de motores se articula con la producción de cajas de velocidad en la planta de Los Andes, en Chile, país que pese a no ser miembro pleno de Mercosur dispone de un Acuerdo de Alcance Parcial que le permite exportar sus productos hacia el grupo subregional en condiciones ventajosas.

Como sólo uno de cada diez habitantes de Mercosur está motorizado se espera que la demanda por vehículos crezca en un 50% hasta el año 2010, alcanzando una producción de 3.5 millones de vehículos, mientras que Europa sólo crecerá 10% en ese mismo periodo. Si en este momento Renault mantiene el 10% del mercado de autos en Mercosur, aspira a duplicar esta participación y convertirlo en su segundo mercado después de Europa, e incluso aspira a enviar componentes y motores a Europa.

En su planta francesa de Renault, en Fouai, el promedio de edad de sus trabajadores es de 45 años, vinculados por contrato de término indefinido, en tanto que en Curitiba el promedio de edad es de 27 años y no existe el contrato indefinido, sino un tipo de vinculación denominado *empleo a voluntad*, en la cual los procesos de licenciamiento son extremadamente simples. En forma adicional se ha seleccionado la región de Paraná pues allí la combatividad de los trabajadores es inferior a la que se observa en el triángulo del ABC paulista (San Andrés, San Bernardo y Santa Catalina).

Con un salario promedio de US\$470 al mes y un prima de productividad de US\$70,00 suplementarios la planta de Curitiba producirá 70 vehículos por trabajador al año, que es el doble de lo que se producía en la planta belga y el costo de producción será del 10% inferior. Las condiciones de extrema flexibilidad aplicadas a las relaciones laborales en Brasil serían ilegales en Europa. Mientras

en Europa avanza la implementación de la semana laboral de 35 horas, en Brasil el tope legal es de 44 horas de trabajo a la semana y el sábado es un día de trabajo normal.

La convención de trabajo firmada por el sindicato local de los metalúrgicos en Brasil acepta una flexibilidad extrema y permite que la semana laboral dure desde 0 a 56 horas *en función de las necesidades*. Cada trabajador dispone de una cuerta personal donde registra el tiempo trabajado por encima del límite legal sin derecho a ningún pago extra.

g. balance de las nuevas teorías

Las nuevas teorías del comercio internacional operan con supuestos de competencia monopolística y ello la hace más ajustada a la realidad y, en general, sus diversos análisis arriban a similares conclusiones, por ejemplo, en torno al hecho de que *las empresas localizadas en mercados donde la concentración de firmas es relativamente importante están sometidas a una competencia más fuerte en los mercados de productos y de trabajo, lo cual opera como una fuerza centrífuga que tiende a dispersar las actividades en el espacio*.

Entre tanto, la combinación de rendimientos crecientes a escala y de costos de transacción estimula a las firmas a localizarse cerca de los mercados de gran dimensión, donde se encuentra el mayor número de firmas y donde pueden beneficiarse de externalidades pecuniarias. *Se produce así una fuerza centrípeta que favorece la aglomeración de las actividades económicas*.

La integración económica afecta el equilibrio entre fuerzas centrífugas y fuerzas centrípetas e incide decisivamente en la localización geográfica de las actividades económicas. La internacionalización de las actividades económicas puede conducir a un momento en el cual las actividades económicas se desplazan

hacia las regiones menos desarrolladas. Cuando las interacciones espaciales fuertes son obstaculizadas por los costos de transacción, las características y el tamaño del mercado local y la disponibilidad de factores determinarán el lugar de producción.

A nivel de análisis empíricos se observa gran dispersión, y la mayoría de estudios se refieren al Acuerdo de Libre Comercio de América del Norte (Accord de Libre Echange Nord-Américain-ALENA) y a la Unión Europea, lo cual se explica por la mayor disponibilidad de información y a las exigencias de la política económica, pero corresponde también al hecho de que son las dos regiones en donde el proceso de integración ha sido sostenido y rápido.

El estudio más conocido para el caso del ALENA, confirma la hipótesis de que la aglomeración se acompaña de rendimientos crecientes, y al mismo tiempo que muestra que la integración con los EE. UU. ha generado un desplazamiento de la industria mexicana hacia las provincias que disponen de un mejor acceso al mercado estadounidense, y la distancia respecto de dicha frontera, parece tener incidencia en la explicación de las diferencias salariales.

Un desplazamiento similar parece estar ocurriendo del lado estadounidense de la frontera, de donde se ha comenzado a postular que la integración económica refuerza la importancia de las externalidades de costo y demanda en la decisión de la localización industrial, de modo que en las regiones donde se produce la aglomeración de las industrias el empleo tiende a aumentar (Hanson, 1994, 1997a, 1997b).

Para el caso europeo se ha producido una concentración geográfica en las principales ramas industriales, más acentuada en los sectores caracterizados por economías de escala (Brülhart, 1996). En las primeras etapas de la integración europea la concentración de actividades con fuertes economías de escala se ha acentuado en las regiones próximas al centro geográfico y dicho proceso ha disminuido en los años ochenta (Brülhart y Tortensson, 1996).

Al analizar en qué medida las diferencias de ingreso observadas en las regiones europeas pueden explicarse por efecto de los desplazamientos espaciales desde regiones vecinas, hay quienes concluyen que las externalidades espaciales tienen más influencia que las características nacionales para explicar las diferencias de ingreso entre las diferentes regiones europeas (Quah, 1996).

El conjunto de estudios referidos tienen una dimensión de política económica, pero pocos trabajos han tratado de derivar sus implicaciones de la política económica. El énfasis colocado en los costos de transacción y de transporte haría obligatorio analizar el impacto de las políticas de infraestructura, pues la oferta de infraestructura tiene una influencia decisiva en el acceso a los mercados y en las decisiones de localización (Martin y Rogers, 1995).

IV. el proceso comercial

a. el alcance de la mundialización

La mundialización se caracteriza por la rápida intensificación del proceso de integración de los mercados, la inversión y la producción y por el rápido crecimiento de los vínculos entre las diversas economías a través de las fronteras nacionales, una vez que el desarrollo de las comunicaciones ha reducido la importancia de las distancias geográficas.

El amplio alcance del proceso de liberalización de comercio e inversiones ha ocurrido en los países de América Latina, en Asia y en economías en transición, como una precondición exigida por las empresas transnacionales que licitaron el proceso de globalización económica. Dicha liberalización se ha reforzado por los acuerdos de integración económica, y todo el proceso ha conducido a una mayor movilidad de bienes, servicios y capital a través de los países, lo cual conduce a

profundizar y ampliar los vínculos económicos entre las diferentes regiones. Así mismo, dicha ampliación del escenario económico ha desencadenado una intensa competencia y búsqueda de la eficiencia a nivel de empresa.

El progreso tecnológico, la competencia y la mundialización se estimulan mutuamente. La mundialización se expresa como el proceso por el cual la interdependencia entre los mercados y la producción de diferentes países se incrementa bajo el impulso del intercambio de bienes y servicios, flujos financieros y tecnológicos. En la perspectiva de sus defensores, la mundialización debería contribuir a la elevación de los niveles de vida, al permitir una mejor asignación de los recursos.

cuadro 1
valor y participación de las exportaciones regionales

	Exportaciones Intra-extra región (Valor)	Participación %	Exportaciones Extra-región, Valor	Participación %
Norteamérica	680	16.6	425	21.8
Latinoamérica	385	4.5	144	7.4
Europa Occ.	1.795	43.8	542	27.7
Exsocialistas	120	2.9	100	5.1
África	90	2.2	88	4.5
Medio oriente	120	2.9	110	5.6
Asa	1.105	27.0	475	27.9
Total	4.095	100	1.958	100

* México está incluido dentro de Latinoamérica.

** Valores expresados en billones de dólares

Fuente: Organización Mundial de Comercio. *Tendencias estadísticas*, Ginebra, 1995.

Los vínculos económicos entre los países desarrollados se han estrechado, y a las reducciones de costos en el transporte y las comunicaciones, y a la reducción de las limitaciones al comercio, se ha agregado la liberalización de los movimientos de capital y se observa una transformación en las estrategias de las empresas.

Los países en desarrollo, por su parte, replegados sobre sí mismos por casi medio siglo, han abierto sus economías bajo la presión de las entidades multilaterales y de los acreedores como condición para mantener el acceso a los mercados internacionales. Por varios años y para muchos de los países en desarrollo de América Latina, el balance de su comercio después de la aplicación de dichas políticas presenta un saldo negativo.

Adicionalmente, los países del centro y este de Europa, han comenzado su acelerada y a veces desordenada integración a la economía mundial. Cada día es más difícil encontrar el caso de una economía capaz de mantenerse al margen de las corrientes económicas internacionales. En el debate económico internacional es frecuente escuchar referencias a la **fortaleza europea**, para significar la supuesta dificultad de penetrar el mercado comunitario.

Si se analiza la **relación de dependencia**, entendida como la proporción de las importaciones respecto del producto de cada región, EE. UU. sólo depende del 10.22%, al paso que Europa depende del 11.19%, y si se toma en cuenta la **relación de apertura**, entendida como la proporción de exportaciones respecto al producto, Europa muestra una apertura de 11.31% frente al 7.61 de EE. UU.

cuadro 2
apertura /dependencia de EE.UU y Europa. 1994

	Estados Unidos	Unión Europa/12
Exportaciones (valor)	513	770
Importaciones (valor US\$ billones)	689	762
PIB (valor US\$ billones)	6738	6806
Ratio de dependencia (1)	10.22	11.19
Ratio de apertura (2)	7.61	11.25
Dependencia-apertura (3)	8.91	11.25

(1) Ratio de dependencia: Importaciones / PIB x 100. Unión Europea sólo se consideran las importaciones extracomunitarias.

(2) Ratio de apertura: Exportaciones / PIB x 100.

(3) Dependencia-apertura: Media de exportaciones e importaciones sobre PIB. Sólo se consideran las exportaciones e importaciones extraeuropeas.

Fuente: Organización Mundial de Comercio, *Tendencias comerciales*, Ginebra, 1995.

b. algo de historia: ¿el siglo XIX más abierto que el presente?

La idea de una economía universal no es nueva, y en el pasado existieron teorías y políticas que se orientaban a la unificación económica por encima de las fronteras nacionales. Dos siglos antes de nuestra era, Polibio afirmaba: *"antes los acontecimientos en el mundo eran todos independientes unos de los otros, ahora, ellos se encuentran todos en un mismo conjunto"*. Los estoicos defendían el *cosmopolitismo* cuando afirmaban *"nosotros somos todos hombres sobre esta tierra y compartimos un mismo destino"* (Citado en Dehove, Mario, 1997).

Muchas veces en la historia, diversas potencias han tratado de imponer sus valores culturales, sus sistemas políticos y de integrar a los países subordinados en el marco de los intereses económicos del centro dominante de la época.

A mediados del siglo XIX, después del Tratado de Libre Comercio (Cobden-Chevallier de 1860) entre Francia e Inglaterra se inició un período de intenso intercambio comercial hasta la Primera Guerra Mundial, y en el momento culminante de este proceso, dichos países exportaban alrededor de un tercio de su producción manufacturera. Sólo después del primer choque petrolero el grado de apertura de la economía francesa vuelve a su nivel de 1919, para llegar al 25% a mediados de los años ochenta (Villa, 1993).

En vísperas de la Primera Guerra Mundial, la inversión extranjera de los países desarrollados representaba una suma equivalente a su producción total, mientras que en 1970, dichas inversiones sólo ascendían al 12% de su producción y era sólo del 9% para el caso de Inglaterra. La exportación de capital era originada en los países desarrollados de la época, para financiar la infraestructura pública (ferrocarriles, puertos, energía) de los países atrasados, en tanto que en la actualidad la primera potencia económica del mundo es, al mismo tiempo, el primer captador de recursos del ahorro mundial.

La mundialización no es, pues, un fenómeno nuevo, pero sí es un proceso renovado después del período de protección, aislamiento y retracción del comercio mundial.

La presente inestabilidad económica que se observa en el mundo es el resultado de diversos factores. Además del proceso de globalización productiva y de los flujos financieros, se enfrenta a la heterogeneidad de la estructura económica nacional.

Parece ser que las zonas de integración regional son los espacios en donde se irán acumulando las contradicciones del proceso económico internacional, a

través de la convergencia entre sociedades con proximidad geográfica y afinidad cultural. El desorden mundial existente expresa la precariedad de las relaciones internacionales prevalentes durante los años ochenta (Payolle, 1997).

o. la evolución reciente del comercio

Los intercambios comerciales vienen creciendo desde la Segunda Guerra Mundial y mientras la producción mundial se multiplicó por 5.5 veces desde entonces, el comercio de mercancías se multiplicó 14 veces, con altibajos como el periodo 1974-1984 cuando el comercio mundial prácticamente no creció, en tanto que en el último decenio, el crecimiento de los intercambios mundiales fue tres veces mayor que el crecimiento de la producción (Ver Gráfico: Comercio y PIB Mundial).

La evolución reciente del comercio muestra fenómenos que no pueden interpretarse cabalmente con las categorías del pasado, diseñadas para explicar el comercio entre países. Por ejemplo, los intercambios entre regiones de diferentes países, como en el caso de Canadá y EEUU, es veinte veces más denso que entre regiones de un mismo país situadas a una distancia similar (McCallum, 1995).

La apertura del comercio mundial se ha estabilizado, de modo que las exportaciones europeas, exceptuando la energía, representan entre el 8.5 y el 10.5% de su producción total, al paso que las importaciones se ubican entre el 7.5% y el 8.5% de su producto, lo cual no es muy diferente para los EEUU y Japón, excepto por el incremento de las importaciones de EEUU; impulsada por su consistente crecimiento.

De modo tal que la intensificación del comercio ha estado impulsada por la integración al comercio mundial de los países de reciente industrialización

(Tailandia, Malasia, Filipinas y China), unidos a Hong Kong, Singapur, Taiwán, Corea; y de México, Brasil y Chile en el caso latinoamericano.

De 1950 a 1973 el volumen de comercio mundial de bienes y servicios creció a un ritmo anual del 8%, en tanto que el producto mundial aumentaba en volumen al 5% anual. La dinámica del producto y del comercio se redujo después del abandono de los tipos de cambio fijos de Bretton Woods y del primer choque petrolero.

A partir de 1983 se produce una nueva aceleración de los intercambios mundiales, los cuales crecen al 5.7%, en tanto que el producto mundial creció sólo el 3.4%.

De 1990 a 1994 el comercio mundial ha crecido un promedio de 5% al año. En China, las exportaciones e importaciones han crecido anualmente 18% y 21% en cada caso, mientras que el resto de los países más dinámicos de Asia, exceptuando a Japón y China, lo han hecho al 12 y 15% respectivamente. El resultado ha sido el aumento de la participación del Asia en el comercio mundial del 20% al 27.5% en la última década (Deheve, Mario, 1997).

Después del inicio de los años 90, la elasticidad del comercio mundial respecto del PIB mundial ha pasado de 2%, con una tendencia a aumentar la relación de exportaciones de bienes y servicios respecto del producto para el mundo en su conjunto. De 1.10 en 1976-1982, dicha elasticidad pasó a 2.5% en 1995 (Ver Gráfico: Elasticidad del comercio mundial respecto del producto).

La intensidad relativa de las relaciones entre los Estados Unidos y Europa ha sido decreciente desde inicios del siglo, inicialmente en beneficio de otros países americanos y recientemente por el aumento del comercio con los países asiáticos.

cuadro 3
comercio de EE.UU con cada zona / total comercio
EE.UU% • comercio: exportaciones e importaciones

Años	Europa	Resto América	Extremo Oriente
• 1820	65	27	6
• 1900	66	20	10
• 1929	38	41	20
• 1960	33	41	20
• 1970	32	39	25
• 1992	23	34	34

Fuente. *Estadísticas históricas*: Departamento de Comercio, EE.UU.

d. cambio en el patrón de comercio

Hay tendencias definidas que se observan en el comercio mundial después de la guerra: la explosión de las importaciones estadounidenses, que generan déficit por varios años y de las exportaciones alemanas y japonesas, que producen superávit durante la mayor parte de los años ochenta.

El déficit comercial de un país podría no considerarse por sí mismo un signo de debilidad, y puede corresponder a una modificación brusca del tipo de cambio, o a una modificación drástica del precio de productos que forman una parte importante de su comercio exterior, como ocurrió en el pasado con el precio del petróleo.

Pero cuando el déficit se presenta sistemáticamente por un período largo de tiempo, puede existir un problema estructural de competitividad. A pesar de la desaceleración de la economía estadounidense y de la devaluación del dólar, la situación anotada no cambió significativamente, y ello implica que podrían existir otros factores a nivel de empresa, del gobierno o de la rama industrial que han impedido el ajuste.

Otra tendencia notable en el comercio mundial, es el aumento consistente de la exportación de manufacturas, lo cual ha generado altos niveles de comercio entre países con similar dotación de factores. Hace siglo y medio, los intercambios ocurrían entre países que exportaban bienes manufacturados a los países en desarrollo; a cambio de mineral de hierro, bauxita y materias primas para ser procesadas en el norte. En esas condiciones Smith y Ricardo postularon las tesis de la ventaja comparativa.

Después de la Segunda Guerra Mundial, la mayor parte de transacciones ha ocurrido entre países con similar dotación de factores: tres cuartos de todas las exportaciones del mundo industrializado fueron a otros países industrializados, y países en desarrollo dependientes en el pasado totalmente de los mercados del norte, han comenzado también a exportar parte importante de su producción a otros países en desarrollo. Una tercera parte de las exportaciones de los países en desarrollo en 1989 fueron a otros países con similar dotación de factores.

d.1. aumento del comercio de manufacturas y sectores estratégicos

El aumento del comercio de bienes manufacturados implica que se depende cada vez menos de la disponibilidad de tierra cultivable, clima, o recursos minerales y se depende, en cambio, cada vez más de la capacidad de innovación de las firmas y de la acumulación de tecnología y calificación del trabajo.

Los principios de ventaja comparativa, basada en la dotación de factores, podrían seguir siendo ciertos si el comercio entre países de similar dotación se hace en productos diferentes, pero el comercio *intrafirma* tiende a ser cada vez más la norma. EE.UU., Europa y Japón exportan cada vez más los mismos productos entre sí.

La proporción del comercio intraindustria pasó de 46% en 1964 al 60% en 1985 (OECD, 1987) y esto puede ser superior en sectores específicos como los rodamientos antifricción, en el cual el 70% de las exportaciones mundiales a mitad de los años ochenta, fueron a países que también exportaban dicho producto (Cellis, 1993).

En un escenario de competencia regulada, el comercio mundial emerge de la interacción de una decisiva intervención gubernamental y un pequeño número de firmas globales:

a) En el sector de **semiconductores**, el papel de las políticas gubernamentales en los EE.UU. fueron decisivas para construir una ventaja comparativa nacional. Sin embargo, las políticas de protección a la *industria naciente*, adoptadas por Japón en el final de los años 70, socavaron la ventaja estadounidense. A continuación las políticas del gobierno estadounidense ayudaron a estabilizar la industria doméstica y una vez que las firmas maduraron en diversos segmentos, las estrategias de las firmas individuales han comenzado a influir los patrones de comercio.

b) En el sector de **equipo de computación (hardware)** se presenta una segmentación: mientras la producción de los ordenadores centrales (mainframes), históricamente dominado por la IBM, fue protegida en todo el mundo por políticas gubernamentales, la producción de computadores personales es más segmentada de acuerdo con las ventajas de los países. Hay investigaciones que sostienen que las *alianzas* influyeron decisivamente en el curso de esta industria y constituyen un elemento crítico de las estrategias competitivas (Gómez-Casseres, 1993).

c) En lo referente a los **equipos de telecomunicación** para negocios, la competencia global en dicha industria ha sido el resultado de cambios profundos en la tecnología acompañados de desregulaciones asimétricas a través del mercado mundial. Media docena de firmas se han consolidado y el legado de regulación gubernamental combinado con el posicionamiento de las firmas determinaron el patrón de desempeño hacia el futuro (Victor y Yoffe, 1995).

d) En el sector de **automóviles**, se puede observar que el proceso de industrialización decidido por parte del Estado en Brasil y México influyó sustancialmente el mercado mundial y los flujos de inversión en la industria automovilística. Estas políticas crearon un entorno que estimuló a las firmas por producir primero localmente y después tratar de exportar vehículos y motores a la triada (Shapiro, 1993).

Los sectores mencionados tienen un alto componente de intervención estatal. Hay otras ramas con menor intervención gubernamental y en cambio se observa una intensa competencia oligopolística.

e) En la industria de **rodamientos**, la racionalidad de las firmas exitosas está crecientemente influida por factores específicos de las firmas como la propiedad y su capacidad organizacional y menos por la dotación nacional de factores.

Los estudios realizados muestran que en mercados de imperfecta competencia, la ubicación geográfica de las actividades es cambiada por la historia de la firma, la reducción del riesgo, la localización geográfica de las actividades, las preferencias personales de los administradores y la política gubernamental (Cellis, 1993).

f) El sector de **equipo de construcción** es un ejemplo clásico de oligopolio, dominado inicialmente por Caterpillar. Se tornó en duopolio en los años ochenta con la emergencia de Komatsu de Japón.

g) El sector de los **minerales** presenta una competencia oligopolística. Si se analiza el comercio internacional de bauxita, níquel y cobre, los cuales presentan altos niveles históricos de concentración, se encuentra que la estructura de la industria, las políticas gubernamentales y la propiedad de los activos son los determinantes de la dirección de comercio (Wells, 1993).

h) El sector de los **seguros** muestra el tipo de competencia en sectores fragmentados y con una gran influencia gubernamental. Los estudios realizados muestran que las firmas aseguradoras de países con más estrictas regulaciones pueden ser las mejor posicionadas para una expansión posterior (Goodman, 1993).

d.2. el desempeño comercial por regiones

En el futuro próximo es previsible una intensificación de las relaciones económicas y políticas entre la Unión Europea y sus vecinos de la Asociación Europea de Libre Comercio, los países del Centro y Este de Europa, el Medio Oriente y el Magreb.

Mientras Europa tiene dificultades para lograr su estabilidad interna, también trata de enfrentar el reto americano y asiático, articulando el desarrollo de sus países vecinos, como estrategia de expansión económica y de contención de los flujos migratorios (Fayolle, 1997).

La participación de la Unión Europea hacia los mercados asiáticos, aunque ha aumentado fuertemente después de los años ochenta, representa sólo un 17% del total de exportaciones extracomunitarias, mientras que las exportaciones de EE.UU. y Japón a esos mismos mercados representan el 20% y 24% respectivamente. Por el contrario, las exportaciones comunitarias destinadas a los países del Este y Centro de Europa, es sensiblemente superior a las de EE. UU. y Japón.

La Comunidad Europea presenta un grado de especialización relativamente débil en los sectores de punta, caracterizados por una demanda fuerte, y alcanza sólo al 30% del total de exportaciones de 1994, al paso que para esos mismos sectores, la participación de EE. UU. y Japón alcanza al 37%.

Las importaciones europeas provenientes del Asia representaban el 1,3% del PIB comunitario en 1995, pero dichas importaciones son alrededor del 18% del total de importaciones comunitarias provenientes del resto del mundo, y no se limitan a los sectores tradicionales intensivos en mano de obra como los textiles y el vestuario.

Sectores como la construcción mecánica, el material de transporte y productos de alta tecnología que necesitan mano de obra altamente calificada y elevada tecnología, aportan una parte cada vez más elevada de estas exportaciones asiáticas hacia la Comunidad Europea (Comisión Europea, 1997).

Este proceso ha sido facilitado por la creciente movilidad de capitales, el más fácil acceso a la tecnología, y ha sido también una respuesta a las restricciones comunitarias para el acceso de productos sensibles (textiles, vestuario, hierro y acero), lo cual ha estimulado a los países asiáticos a especializarse en un mercado de más alta tecnología.

El otro factor dinámico del crecimiento del comercio mundial ha sido el incremento de los intercambios al interior de las zonas regionales. Mientras el 70% del comercio de mercancías europeas ocurre dentro de la región, el comercio entre Japón y los otros países del Asia ha aumentado 40%, impulsado sobre todo por el incremento de los intercambios entre Japón y la China.

Esta dinamización de los intercambios regionales parece obedecer a la decisión política de contener los motivos de migración. Mientras un segmento de comercio se desarrolla a nivel mundial, parece producirse una nueva escala de **autarquía regional**.

Es importante destacar que la mayoría de las relaciones económicas de la Unión Europea se realizan dentro de la misma región o con los grandes socios comerciales de la Comunidad, lo cual significa que la mundialización opera sustancialmente entre los países en los cuales la dotación de factores, la estructura productiva y los niveles salariales y de productividad son comparables.

d.3. terciarización y comercio de servicios

Por otra parte se está produciendo una *terciarización* por el incremento del comercio de servicios, las finanzas y las comunicaciones; pero su crecimiento total es todavía lento. En 1994 el transporte representaba el 30% del comercio mundial, los viajes el 30% y otros servicios 40%.

Es notable la expansión del comercio de productos que exigen un trabajo calificado, como el equipo de telecomunicaciones que casi se ha duplicado en los últimos diez años, llegando en la actualidad al 11%. Entre tanto, el comercio de productos de extracción se ha reducido a la mitad. Los mercados más dinámicos a nivel mundial, son los más sensibles a las innovaciones tecnológicas, que exigen altas inversiones en investigación y elevada calificación del trabajo.

De una parte, las innovaciones tecnológicas han impulsado la diversificación de intercambios de mercancías, servicios y capitales, los costos de transporte han reducido su participación en los costos de producción, de modo que las diferencias de productividad entre dos regiones pueden superar los costos de transporte y generar entonces flujos comerciales.

La evolución de las telecomunicaciones y medios de información permite operar instantáneamente transacciones de capital de un punto a otro del globo, a cualquier hora del día o de la noche.

A la reducción de costos y a las innovaciones tecnológicas, hay que agregar la voluntad política de quienes han impulsado la liberación comercial y la integración económica, para poder explicar adecuadamente la evolución del comercio. Sólo después de largas rondas de negociaciones en el GATT se dio origen a la Organización Mundial del Comercio con el compromiso de sus miembros de reducir las barreras arancelarias a un nivel bajo (alrededor del 3%) y a eliminar las barreras no tarifarias al comercio. Fue también una clara y definida decisión política la que llevó a la China desde 1978 a iniciar un proceso de inserción acelerada en la economía mundial.

Si se observa la participación de las diversas regiones en el comercio mundial, resulta claro que la Unión Europea ha contribuido activamente a la intensificación del intercambio económico y ha enfrentado, con éxito, la intensificación de la competencia.

Pese a que después de los años setenta la participación de la Comunidad Europea en las exportaciones mundiales de mercancías se redujo levemente, dicha participación se ha mantenido elevada, alcanzando el 24% con exclusión de los intercambios intracomunitarios. Se puede afirmar que el aumento de la participación del Asia en el comercio mundial, que ha pasado del 5-6% al inicio de los años setenta, hasta 15% aproximadamente en la actualidad, se ha producido a expensas de otros países en desarrollo.

Las exportaciones e importaciones de la Comunidad Europea en dirección de otras regiones del mundo ha crecido de manera equilibrada. El balance europeo con los países en desarrollo ha pasado de un déficit del orden del 1% después del primer choque petrolero, a un ligero excedente en la actualidad. Sus intercambios con los países de Asia y de Europa Central y Oriental, por su parte, se mantienen equilibrados.

Un gran impacto de la globalización se presenta en los países asiáticos en desarrollo, los cuales están ahora más integrados a las redes internacionales, a

la producción global y a las redes transnacionales. Con un alto nivel de ahorro interno e inversión y con políticas orientadas al mercado mundial, la inversión extranjera ha tenido gran participación en el crecimiento de la producción y exportaciones de dichos países.

Estos países han incrementado no sólo su participación en productos naturales intensivos en trabajo y se han diversificado a una amplia gama de bienes. La globalización ha tenido su mayor impacto en los países asiáticos en vías de desarrollo, los cuales están hoy más integrados a las redes mundiales de las corporaciones transnacionales. Además de altos niveles de ahorro interno e inversión y de las estrategias orientadas hacia el exterior, las CTN han hecho un gran aporte a la formación de capital y el incremento de la producción y las exportaciones de dichos países.

El tamaño y dinamismo de dichas economías en desarrollo del este y sur del Asia ha motivado a muchas CTN a establecerse allí para aprovechar el rápido crecimiento de los mercados de esta zona y su futuro potencial, en orden a integrarles en sus redes internacionales de producción y comercio. De acuerdo con cifras de la UNIDO'S Industrial Development Report, la participación de los países de ASEAN en el valor agregado de la manufactura mundial, se ha duplicado en la pasada década.

Dicho incremento se ha producido no sólo en los productos intensivos en trabajo, sino que ello ha ocurrido también en una amplia gama de manufacturas, llegando a diversificar su producción a líneas más sofisticadas como la industria química y el equipo de transporte. Además del estímulo de la globalización y la inversión externa, han jugado un papel decisivo las políticas domésticas, las elevadas tasas de ahorro y la formación del recurso humano (Supper Erich, 1997).

Las condiciones sociales y políticas que prevalecen en América Latina son muy diferentes de las que existían cuando los países del Asia iniciaron su despegue económico. El retorno del capital extranjero a América Latina está estrechamente

ligado a los programas de privatización y el mayor volumen de inversión extranjera se orienta a la minería, hidrocarburos, aunque también se presente inversión en industria y servicios. La presencia de la inversión extranjera ha estimulado el proceso de integración de las subsidiarias latinoamericanas en las redes internacionales de producción y comercio de las compañías transnacionales.

e. comercio internacional en el marco del capitalismo monopolista

Se han producido cambios dramáticos en la estructura de la competencia global y en los patrones del comercio internacional. Han ocurrido rápidos cambios en la posición de firmas y países, y al tiempo que emergen nuevas tecnologías, se incrementa la intervención gubernamental. Aunque han aparecido nuevos actores, las firmas americanas y los EE.UU. como país continúan dominando las más importantes industrias. Las firmas estadounidenses continúan ocupando el primer lugar en los sectores estratégicos, pero han perdido una participación significativa en el mercado.

Gigantes americanos como IBM, ATT, Caterpillar y General Motors sufrieron en los años ochentas el reto de competidores de otros países: Fujitsu de Japón reemplazó a Digital Equipment como el segundo proveedor de computadores, FAG de Alemania desplazó al segundo puesto a la firma estadounidense Timken en la fabricación de rodamientos, NEC y Toshiba reemplazaron a Texas Instruments y Motorola como líderes globales en semiconductores; Alcatel de Francia surgió como un estrecho seguidor de ATT en equipo de telecomunicaciones y la firma estatal china productora de cobre superó a Anaconda y Keanecott.

A nivel de países, Japón ha llegado a ser el mayor productor mundial de rodamientos, carros, equipo de construcción y semiconductores; ocupa el segundo lugar como exportador de equipos de telecomunicaciones, computadores y



rodamientos, al tiempo que tiene una posición significativa en el comercio de minerales.

Hay quienes sugieren que esos cambios se explican por las ventajas de costos en otras regiones fuera de los EE.UU., pero parece ser que las ventajas de los países son insuficientes para explicar los cambios en las posiciones de las corporaciones y los países, y se requiere incluir factores adicionales para comprender dichos cambios.

Existen evidencias de que los factores nacionales de los países han sido determinantes para el éxito competitivo en industrias con pocas imperfecciones de mercado y un modesto papel de los gobiernos, y que en tal caso la dotación de recursos, el costo de factores y la demanda doméstica han sido determinantes. Los mayores exportadores de cobre, bauxita y níquel, vinieron de países con abundancia relativa y depósitos de menor costo; muchos de los mayores exportadores de productos electrónicos de bajo nivel salen de países de Asia con bajos salarios. Cuando productos como teléfonos y elementos para computadores, tienen el nivel de mercancías simples, la producción se localiza en sitios de menores costos.

Las primeras etapas de la industria de rodamientos puede explicarse también a partir de los factores y de las características de la **demanda interna**: Suecia, famosa en los inicios del siglo por la calidad de su hierro y acero, y por la experiencia en la metalurgia, desarrolló una industria de rodamientos; Japón desarrolló la industria de rodamientos después de la guerra para apoyar su recuperación, de la misma forma que el nacimiento de la industria de automóviles de los EE.UU. necesitó de firmas productoras de rodamientos.

La existencia de demanda interna fue determinante en el desarrollo de las industrias de seguros en Inglaterra, Suiza y Estados Unidos. Inglaterra como imperio global necesitó desarrollar seguros internacionales para sus firmas, el carácter de centro financiero que tiene Suiza la llevó a desarrollar los seguros para



proteger la actividad financiera, y los Estados Unidos tuvieron una gran demanda por seguros dada su amplia acogida y mercado geográficamente disperso.

El desarrollo de los semiconductores en los EE.UU. se delincó siguiendo la disponibilidad de **trabajo calificado** en esa área y fue estimulado por las facilidades de ingreso en los años sesenta y setentas, cuando se desplegó esta industria. El auge de Japón puede explicarse parcialmente por factores nacionales como el rápido crecimiento de la demanda y de **industrias relacionadas** como productos electrónicos de consumo.

Las ventajas de los países han sido dinámicas: si el sudeste de Asia surge como una región de ensamble para varias industrias, se produce el efecto de "bola de nieve", pues se crean **externalidades** que hacen la región atractiva para otras industrias. Así, las **destrezas** para ensamblar teléfonos fueron fácilmente transferidas a los computadores, la **infraestructura** (carreteras, energía y aeropuertos) construida para una planta de semiconductores hizo atractiva la ubicación para producir televisores. En síntesis, *las ventajas nacionales no son estáticas: Los bajos salarios pueden atraer industrias, pero las fuentes de la ventaja competitiva se expanden cada vez más.*

Cuando las firmas multinacionales están involucradas en industrias relativamente fragmentadas, ellas por lo usual miran la localización que permite explorar las ventajas comparativas. La producción japonesa de rodamientos, por ejemplo, llegó a ser empresa multinacional en un período de intensa competencia internacional. Firmas como Minebea transfirieron su ensamble al sudeste de Asia, pues en esa época era necesario apoyarse en los bajos costos para poder competir, lo mismo que ocurrió con las firmas de semiconductores en los años 70 y su ubicación en el sudeste asiático.

Las corporaciones multinacionales usan su flexibilidad para desplegar actividades en la parte del entorno mundial más favorable. Cuando las CTN eran dominantes en industrias fragmentadas, la ventaja comparativa era crítica. El

cambio más importante fue la propiedad de la producción, no donde se produce o donde se vende.

Los costes comparativos pueden cambiar como ocurrió con los vehículos, semiconductores, computadores y rodamientos cuya ventaja de costo relativo cambió de EE.UU. a Japón en los años sesenta, al Este de Asia en los setenta y al sudeste de Asia en los 80 y no es improbable que cambie al sur de Asia, África o Latinoamérica, o incluso que retorne a los EE.UU. Sólo cuando se trata de sitios de producción especiales como fuente de determinada materia prima, es claro que las firmas deben escoger los menores costos.

La **intervención gubernamental** fue poco exitosa en industrias fragmentadas, pues fue difícil para los gobiernos alterar la estructura de competencia cuando había muchas firmas a nivel mundial. *Si las barreras a la entrada son bajas, el capital es móvil y los costos comparativos son los determinantes del comercio internacional, los esfuerzos gubernamentales de intervención no tendrán efecto durable.*

Así mismo, cabe reconocer que cuando la ventaja comparativa está basada en costos dicha ventaja es cambiante. Si la meta de un gobierno es expandir las fuentes de ventaja comparativa en el tiempo, los costos relativos no están bajo control de ningún gobierno, pues si un país crece y mejora sus niveles de vida, los salarios se elevan respecto a otras zonas.

El papel del gobierno habría de ser, entonces, promover un entorno competitivo óptimo para que las firmas operen en el largo plazo, mejorando la infraestructura, la calificación laboral básica y manteniendo la estabilidad política y económica. La ventaja comparativa de un país puede ser anulada por la inestabilidad política y macroeconómica, y el rápido crecimiento de un país puede ayudar a construir una ventaja competitiva donde inicialmente no existía.

e.1. interacción estratégica entre oligopolios

En la interacción estratégica, las decisiones de las firmas fueron altamente influidas por las acciones y reacciones de sus competidores globales directos, conduciendo a las inversiones cruzadas. Las firmas invierten en los mercados de sus competidores, independientemente de la rentabilidad de dichas inversiones en orden a prevenir la hegemonía de sus competidores, impedir la entrada de nuevos actores o mantener la disciplina y estabilidad en el sector (Graham, 1978).

En un mercado más competitivo estas estrategias pueden no funcionar, pues mantenerse en un mercado no competitivo sacrifica recursos y puede afectar la estabilidad global de la firma, pero en un oligopolio la lógica del comercio es *mantener la competitividad a largo plazo más que el beneficio mayor.*

Así, Caterpillar invirtió agresivamente en Japón y Europa, mientras los productores europeos y japoneses de equipos de construcción se situaron dentro de EE.UU.; firmas de rodamientos se localizaron en EE.UU., Japón y Europa a inicios de los 90, las compañías de telecomunicaciones de Japón y Europa gastaron masivamente para manufacturar sus productos en EE.UU., aunque perdieron cientos de millones de dólares al paso que firmas canadienses y estadounidenses invirtieron agresivamente en Asia y Europa.

e.1.1. rivalidad externa y doméstica

Las firmas oligopolísticas globales han estado más atentas al comportamiento de sus rivales extranjeros que a lo que puedan hacer los rivales domésticos. El deseo de mostrar superioridad sobre sus vecinos (*domestic bragging rights*), ha sido menos importante que el interés de superar los rivales extranjeros (*international bragging rights*), según Porter.



Los ejecutivos de IBM vieron en 1990 la amenaza en Fujitsu y Siemens y no en sus vecinos Compaq y Digital Equipment (DEC), y cuando la producción de equipos de telecomunicaciones llegó a ser una competencia global en los años 80, los ejecutivos de ATT, percibieron que no tenían tanto que temer de NEC y Ericsson como de Northern Telecom. Virtualmente toda la energía de Komatsu en los años 70 y 80, se dirigió a contrarrestar a Caterpillar, cuidándose menos de Hitachi y otras firmas japonesas productoras de equipos de construcción.

e.1.2. estrategias de protección y reducción de riesgos

En la competencia oligopólica las firmas tienen mayor tamaño y mayores beneficios (rentas excesivas) que en industrias fragmentadas. Dichas firmas pueden comprar seguros contra riesgos competitivos, financieros y políticos. En el campo de los minerales se observa que las firmas que extraen la bauxita en Ghana la embarcan para su procesamiento en Gran Bretaña o EE.UU., existiendo en el país de origen posibilidad de procesamiento con alta calidad, para evitar que el procesamiento pueda quedar eventualmente cautivo de un gobierno extranjero.

Las firmas japonesas de semiconductores invirtieron agresivamente en EE.UU. y Europa en los años 80 y 90 por el riesgo de futuro proteccionismo, más que por restricciones actuales al comercio. *En algunos casos estas inversiones fueron sustitución de comercio y redujeron incluso exportaciones japonesas de menor costo, por bienes producidos localmente.*

Una estrategia de reducción de riesgos ha sido la política de **seguir al líder** en su patrón de inversión extranjera, por los grandes temores de los oligopolos a que uno de sus competidores tome exagerada ventaja que después sea muy



costoso replicar. Si mi competidor exporta a un nuevo mercado, ¿por qué no puedo hacerlo yo? Si mi competidor invierte en determinado sitio, será porque posee superior información de costos, demanda y tecnología disponible (Knickerbocker, 1973).

A finales de los años cincuenta e inicios de los sesenta, cuando el duopolio automovilístico de Ford y General Motors decidieron ir a países en desarrollo, otras firmas americanas los siguieron; Ford vacilaba acerca de si debía o no entrar en Brasil, pero fue rápidamente seguida por GM y Chrysler; varios productores de semiconductores siguieron a Texas Instruments a Europa en los años 60, y varias firmas americanas y japonesas siguieron a Texas Instruments al sudeste asiático en los 70.

Las mayores firmas japonesas de semiconductores siguieron a NEC cuando fue a los EE.UU. y Europa. En equipo de construcción, Harvester y John Deere siguieron a Caterpillar a Europa, y en rodamientos todas las cinco firmas japonesas construyeron o adquirieron plantas en los EE.UU., siguiéndose unas a otras en los años 70.

e.1.3. alianzas estratégicas

Se puede afirmar que la tendencia a constituir alianzas entre las firmas oligopólicas a través de las fronteras es una derivación de la estrategia de seguir al líder. Como la industria de construcción se comenzó a consolidar a finales de los años 80, las demás firmas siguieron el patrón de buscar alianzas con las firmas estadounidenses, europeas y japonesas como socios que podrán racionalizar la producción global y compartir las ventajas globales.

Así mismo, cuando la industria de computadores comenzó a fragmentarse a inicios de los 80, se multiplicaron las alianzas entre firmas de diferentes países.



Una motivación de estas alianzas es el deseo de cada uno de los mayores jugadores, de tener una posición en el mercado del competidor, acceso a las tecnologías, fortaleciéndose con sus competidores.

e.2. implicaciones para el comercio y la inversión

En la competencia entre las firmas en el mercado global, se produce una convergencia hacia similares ubicaciones de la producción, patrones de comercio y capacidad técnica y administrativa como resultado de las estrategias de *seguir al líder* y de las *alianzas transfronterizas*. Ha ido surgiendo, entonces, un perfil similar de las firmas: produciendo bienes similares, ubicación geográfica próxima y exportaciones a destinos similares.

Si las firmas se ubican en diferentes países, ello refuerza las inversiones compartidas y si la firma individual no puede competir con las firmas más grandes, se producen alianzas y combinaciones para tratar de homologar los perfiles. Todas las seis firmas procesadoras de aluminios cuentan con costos comparables en los depósitos de bauxita, pero separaron la extracción del procesamiento para evitar los riesgos de expropiación.

Como Hitachi no podía enfrentar sola la producción y sistemas de producción de Komatsu y Caterpillar, formó alianzas con ellas a finales de los años 80 e inicios de los 90 para tratar de aproximarse a sus competidores. En consecuencia, las exportaciones e inversiones tienden a seguir la lógica de una competencia imperfecta entre firmas y las necesidades específicas de las empresas, más que la lógica de un mercado competitivo.



e.2.1. factores determinantes del patrón de comercio

Existe discrecionalidad para escoger entre diversas opciones y de ellas puede depender el éxito o el fracaso. Habría sido difícil predecir que Alcatel de Francia llegara a ser un líder en la producción de equipo telefónico digital, pero muy temprano sus administradores tomaron la decisión de invertir intensamente en tecnología digital y tomaron una gran ventaja en ese segmento del mercado, y dicha ventaja permanece.

Es el mismo caso del liderazgo de IBM en computadores, Northern Telecom en controles digitales, Volkswagen en el mercado automovilístico de Brasil, Caterpillar en Europa y SKF en rodamientos, quienes tomaron decisiones tempranas que les dieron el liderazgo por largo tiempo.

De otra parte, motivaciones individuales y decisiones institucionales tienen incidencia en el patrón de comercio: En microprocesadores, por ejemplo, Israel llegó al segundo lugar después de EE.UU. pese a tener un mercado pequeño y carecer de firmas autóctonas, pero un ejecutivo de la firma ITEL quería regresar a su tierra, aprovechar la infraestructura y calificación de la mano de obra israelí. Si se hubiera tomado la decisión en función de tamaño de mercado, menores costos o mayores subsidios, la decisión no habría beneficiado a Israel.

Un caso similar ocurrió con la firma SKF productora de rodamientos antifricción. Con una fuerte presencia en Europa, sus plantas estaban en Alemania y Francia, pero por el temor de otorgar demasiado peso a una de sus organizaciones nacionales decidió ubicar su proyecto de investigación en Holanda.

En el caso de níquel, la firma canadiense INCO utilizaba sus plantas europeas situadas en Noruega y Reino Unido para procesar el mineral extraído en Canadá, donde también podía hacerlo eficientemente y así lo hizo hasta que tuvo presión por reducir costos de transporte.

La utilización que las personas y firmas hagan de esa discrecionalidad puede ser decisiva, también en caso negativo. La virtual desaparición de Plessey en Inglaterra como mayor productor de equipos de telecomunicaciones y el auge de Canadá, responden a fallas de Plessey y aciertos de Northern Telecom, y no respondieron a diferencias en el entorno de los dos países, sino a la acertada decisión por parte de la firma canadiense acerca de la revolución digital.

La dirección de comercio puede depender también de la propiedad pública o privada de la empresa, independientemente del país de origen. Así, por ejemplo, las firmas que explotaban el cobre en Chile y Zambia en los años sesenta enviaban el mineral para su procesamiento a sus sedes en EE.UU. y Europa, mientras eran firmas integradas verticalmente.

Al cambiar de propietarios en los años ochenta, firmas menos integradas enviaron el mineral a Holanda y Alemania para su procesamiento, en tanto que en metales como la bauxita y el níquel, donde las firmas no han cambiado de propietarios, la dirección del comercio se mantiene estable.

Brasil otorgó incentivos en los años 70 a las firmas productoras de autos. Las firmas norteamericanas pensaron que no se lograba en Brasil una producción de autos competitivos a nivel internacional y decidieron exportar motores y partes, pero Volkswagen y Fiat decidieron usar este país como base exportadora y Brasil llegó a exportar 80.000 autos por año, donde había un virtual monopolio de la FIAT y restricciones cuantitativas a la entrada de autos japoneses. Este proceso sólo se entiende por la propiedad italiana de la planta en Brasil.

La evidencia demuestra que firmas de mayor propiedad privada como Timken de EE.UU., SKF de Suecia y FAG de Alemania fueron agresivos inversionistas en tecnología a largo plazo, y pese al desplazamiento de las ventajas comparativas en ese sector de rodamientos hacia Japón las decisiones de estas tres firmas mantuvieron el 43% del mercado de ese producto en los años ochenta.

Las implicaciones de lo analizado conducen a concluir que la competencia de las firmas debe hacerse tanto contra los rivales extranjeros como contra los domésticos, lo mismo que parece evidente que hay diversas fuentes de ventaja competitiva, pero quienes toman las decisiones para desarrollar dichas ventajas logran una posición dominante en el mercado a largo plazo.

En el nivel de competencia global no se puede permitir a una firma tener como "santuario" su mercado doméstico, pues dicha firma puede mantener un flujo de recursos para apoyar posteriormente una red internacional. Las firmas que tuvieron un control de su mercado local en los inicios (IBM, Caterpillar, Ericsson, Alcatel, Northern Telecom y Siemens), pudieron mantenerse exitosas cuando accedieron a la competencia global.

Otras firmas en cambio (Zenith en televisores en EE.UU., Textron en rodamientos y las europeas British Leyland, Bull, Plessey), quedaron rezagadas al mantenerse en sus mercados locales sin acceder a la competencia global.

Muchas firmas norteamericanas perdieron espacio frente a sus competidoras japonesas en los últimos veinte años, pero las que más sufrieron fueron las que no tenían presencia en Japón. En cambio, Caterpillar e IBM, que tenían una larga presencia en Japón, y pese a que perdieron participación en los años 90, conservan un lugar dominante.

Por otra parte, las alianzas entre firmas han servido para transferir tecnología, alcanzar adecuadas economías de escala, ganar acceso a mercados, y complementar habilidades y recursos. *Las más exitosas firmas japonesas en producción de computadores fueron aquellas que lograron acceder a la tecnología clave a través de alianzas* en los años 60 y 70, llegando después a colocar a las firmas estadounidenses como IBM y Dec a la defensiva.

e.2.2. la competencia regulada

La evidencia histórica demuestra que la acción de los gobiernos ha sido decisiva para determinar la dirección y volumen de los flujos comerciales, disminuyendo la importancia de los factores nacionales como determinantes del comercio. En un contexto de industrias oligopólicas altamente reguladas, el comercio y la competencia internacional resultan de relaciones empresas-gobierno, en la cuales ninguno de los dos, de modo aislado, logra explicar el patrón de producción y comercio.

Las firmas japonesas y europeas productoras de rodamientos, que habían comenzado a invertir con la filosofía de “seguir al líder”, decidieron incrementar sus inversiones dentro de EE.UU., una vez que este gobierno impuso medidas contra el dumping. Las regulaciones ambientales para el procesamiento de minerales en los países industrializados explican el desplazamiento de muchas de las plantas a países de menores costos y menores controles ecológicos, como no habría ocurrido de no mediar dichas medidas.

Las **disposiciones gubernamentales** que establecían quiénes sí y quiénes no podían abastecer un determinado mercado, fueron fundamentales por casi un siglo, de la orientación, de la producción y el comercio de telecomunicaciones. Incluso cuando las políticas proteccionistas comenzaron a flexibilizarse en los años ochenta, se mantuvieron subsidios explícitos o implícitos, regulación sobre contenido nacional de los productos, y preferencia nacional en las compras oficiales.

Las **disposiciones antitrust** en los EE.UU. fueron vitales para elevar la industria de semiconductores a un lugar de preeminencia en los años 60, lo mismo que los **subsidios cooperativos** en Japón fueron esenciales para su auge. El

acertado o mal manejo de las políticas industriales en México y Brasil tuvo incidencia innegable en el desenvolvimiento de la industria de automóviles allí.

e.2.3. lecciones de la intervención gubernamental

A partir del reconocimiento de que la orientación del comercio internacional es el resultado de la regulación oligopolística de gobiernos y firmas globales, hay que decir que en un mundo interrelacionado, las políticas regulatorias no pueden ser aisladas. Políticas que pueden parecer teóricamente lógicas, tales como la desregulación unilateral para aumentar la competencia, pueden terminar siendo destructivas en un contexto de jugadores estratégicos.

La decisión unilateral del gobierno estadounidense de desregular las telecomunicaciones fue aprovechada por gobiernos extranjeros que mantuvieron precios altos en lo interno y subsidiaron los precios externos de sus firmas. La competencia obligó a la ATT a ser más eficiente de acuerdo con lo esperado, pero el costo de pérdida de mercado y sacrificio de inversiones en el exterior fue muy grande.

El retardo de los gobiernos japonés, francés y alemán en permitir la competencia en sus países significó de hecho un subsidio a sus firmas, competidoras de ATT. Por ello, las políticas gubernamentales en un mundo interdependiente deberán coordinarse con las acciones de los competidores en el escenario global, en orden a asegurar un tratamiento equitativo en los mercados extranjeros.

e.2.4. comercio administrado puede revertir patrones

Pese al criterio de que la intervención estatal en el comercio es antinatural, el gobierno puede manejar exitosamente el comercio y revertir los patrones que parecían irreversibles, con resultados positivos para los países. Los efectos de la investigación en alta tecnología pueden perderse para un país en ausencia de intervención gubernamental.

Los EE.UU. revirtieron su declinación en el sector de semiconductores con la negociación del Acuerdo de 1986, el cual, con varios defectos y pese a implicar costos en el corto plazo, estabilizó la posición de este país, ayudó a sus firmas y las condujo al liderazgo en la producción de microprocesadores.

e.3. ventaja comparativa de los gobiernos

Los gobiernos muestran diversa capacidad para ejecutar las políticas de protección a la industria naciente o las políticas de comercio estratégico. Unos gobiernos son mejores que otros en la promoción de sus empresas, y ello depende de las diferencias en instituciones políticas, la configuración de grupos de intereses. El grado de eficiencia de la burocracia administrativa, el comportamiento de la opinión pública, juegan papeles diferentes en los países.

Una misma política aplicada por dos gobiernos de diferente capacidad de ejecución no puede tener similares resultados: mientras la política del gobierno japonés de protección a la industria naciente fue más exitosa que la europea, EE.UU. tuvo mejores resultados en la promoción de tecnologías nacentes en semiconductores y computadores en los años 50. Las instituciones políticas pueden verse como limitantes en la intervención de una nación determinada.

Construir la ventaja competitiva debe verse más como un aprovechamiento de las propias fortalezas, que como nadar contra la corriente. Pero así como la ventaja comparativa puede evolucionar, también los gobiernos pueden aprender y mejorar. Los esfuerzos estadounidenses para regular el mercado de semiconductores fueron más sofisticados que los esfuerzos iniciales para administrar el comercio de textiles y acero.

Una condición para el éxito internacional e incluso doméstico es tratar en forma efectiva las relaciones de gobierno. La estrecha colaboración entre la privada Siemens y la estatal Deutsche Bundespost, entre la Northern Telecom y Bell Canada con apoyo estatal, entre Alcatel y el gobierno francés, entre NEC y FUJITSU con la Nippon Telephone and Telegraph de alta participación estatal, fueron esenciales en el desempeño de esas firmas en la producción de equipo telefónico.

La ATT no habría podido actuar en Italia, España, Japón e Indonesia sin el apoyo de su gobierno. En síntesis, la estrategia política en una industria globalmente regulada debe elevarse al nivel de las estrategias financieras, técnicas y de mercado.

e.3.1. competencia política

En industrias muy fragmentadas como los seguros, la intensa intervención gubernamental complementó la competencia entre los países. Aun en industrias con bajo nivel de concentración, en las cuales la ventaja comparativa sigue siendo el mejor elemento de predicción acerca de la orientación del comercio, la forma en la que diversos gobiernos regularon sus industrias locales o usaron barreras fronterizas, influyeron el ritmo de los cambios en la ventaja del país y en los niveles de comercio.



En industrias con competencia regulada, la política gubernamental tiene un impacto estratégico en las firmas individuales, así los compromisos gubernamentales con la ATT y NEC pueden alterar los cálculos estratégicos de los competidores.

En industrias caracterizadas por la competencia política, los gobiernos pueden inclinar marginalmente los balances entre países. En el caso de los seguros, por ejemplo, los gobiernos no alteraron la estructura nacional de la ventaja comparativa o competitiva, pero el grado y estructura de la regulación pudo limitar el ingreso de inversionistas extranjeros como en Japón, constituir elevados beneficios domésticos que nutrieran la expansión al exterior como en Alemania y Japón, reforzar las oportunidades para iniciar una acción e incluso reducir los incentivos de expansión en el exterior (Goodman, 1993).

En industrias como vestuario y textiles, acero, máquinas, herramientas, televisión en color, la forma en la que los gobiernos intervienen, determinará la longevidad y éxito exportador de dichas industrias. El proteccionismo estadounidense en textiles y vestuario ha sido determinante en el éxito mundial de Taiwán, Korea y Hong Kong en dichos productos, pues mantuvo esas industrias en zonas de bajos costos.

En un mundo interdependiente, una pesada regulación gubernamental puede tener efectos secundarios imprevistos. Cuando la política nacional carece de coherencia, los gobiernos pueden afectar las perspectivas de una racional división internacional del trabajo. Si la intervención gubernamental trasciende las fronteras nacionales, entonces reglas globales como el GATT/OMC, deben ser el mejor mecanismo para hacer converger las diferencias nacionales.



f. determinantes del éxito

La ventaja comparativa y las ventajas competitivas nacionales continúan siendo las principales características del panorama global, pero para comprender cabalmente la dirección de la producción mundial y del comercio, hay que analizar la estructura de la industria global, el nivel y estilo de la intervención gubernamental, las características de las firmas líderes y la inercia histórica.

Para hacer las opciones adecuadas, firmas y gobiernos deben saber si están operando en un escenario de ventaja comparativa, competencia política, competencia oligopólica, competencia regulada y cómo cambia dicho escenario de juego.

Las firmas y gobiernos más exitosos serán aquellos que se adapten rápidamente a los cambios de cada sector y del entorno político, igual que aquellas que busquen cambiar las reglas venciendo la inercia histórica, incluso modificando las estructuras de las industrias en las cuales ellas compiten.

V. conclusión: perspectivas de la mundialización económica

La mundialización ha coincidido con el aumento del desempleo y la pobreza, la delocalización y reestructuración industrial en la mayor parte de países, y si bien es cierto que hay discusiones en torno a si la liberalización económica es la responsable principal de dichos fenómenos, no cabe duda que ha influido determinantemente.

Como fenómeno irreversible tiende a modificar fundamentalmente la posición de los países pequeños y medianos en el orden internacional. Con su alcance transnacional, la mundialización reduce, de hecho, la capacidad de los estados

de desarrollar políticas autónomas. Claro que los gobiernos utilizan esta supuesta limitación de su margen de acción, para evitar las demandas internas en sus países.

Hay quienes estiman que incluso procesos de integración regional son sólo elementos del librecomercio mundial, pues hay un juego de *fuerzas centrífugas* originadas en el proceso de mundialización y *fuerzas centripetas* derivadas de los objetivos de integración regional.

Si bien es cierto que el capitalismo se ha quedado sin un sistema alternativo que lo confronte, carece por ahora de un centro hegemónico capaz de ejercer el liderazgo y estabilización, en particular en el campo monetario. La prolongación de la Ronda Uruguay expresó los riesgos proteccionistas, y de dumping comercial.

La posibilidad de inserción de las economías del sur y de oriente supondrá de una parte la reestructuración del aparato productivo en las economías industrializadas, sin desestabilizar su cohesión interna y la ubicación de fondos para el desarrollo de infraestructura y el recurso humano en los países del sur y oriente. En los países de antigua industrialización, la reestructuración de los años ochenta logró la reconversión de sectores tradicionales como el hierro y el acero, pero la afectó la cohesión social.

Se trata de encontrar una articulación flexible entre apertura recíproca y administrada, movilidad de los sistemas productivos y solidaridad financiera; y aunque parece difícil lograr dicha articulación a escala mundial, la cooperación regional parece ser una vía más realista. Como la economía tiene ahora una dimensión planetaria, no es viable esperar que sea conducida por un solo poder económico y quizás la experiencia de negociación regional puede enseñar cómo negociar en el escenario global.

La recesión de inicios de los años noventa provocó una reorientación en la expansión de la inversión directa extranjera, a través de la *delocalización* de

plantas en el exterior y en la actualidad aparece una notable concentración de la inversión extranjera en las zonas de integración (Fayolle, 1997).

La competencia entre EE.UU. y Japón ha tenido variaciones en el período reciente. A partir de 1985 con el descenso del dólar, EE.UU. ha podido estabilizar su déficit comercial con Japón en los principales sectores industriales, manteniéndose un superávit japonés.

Esta confrontación se ha agravado a partir de 1992, en un contexto de fuerte crecimiento de los EE.UU. y de depresión en Japón, lo cual ha resultado en una fuerte presión por la elevación del tipo de cambio del yen. Entre tanto, Europa ha perdido participación en el mercado mundial de productos de alta tecnología.

Los países asiáticos recientemente industrializados han incrementado su participación en la economía mundial, no sólo por el aumento de sus exportaciones, sino que adicionalmente sus importaciones también han crecido y no se encuentra un sistemático superávit comercial.

En cambio, en el balance de empleo si se presenta una seria situación: las exportaciones europeas a dichos países crean empleos que luego se pierden por el ingreso de las importaciones provenientes de dicha región.

El crecimiento global de los países de antigua industrialización es limitado, pero sus sectores exportadores han realizado ganancias en su productividad, con un resultado negativo en el empleo, pese a la débil ganancia de productividad en los servicios. Hay sin duda urgencia de *adaptar la organización productiva y social de los antiguos países industrializados a la nueva distribución del comercio mundial*.

Hay quienes proponen que hay que retar el unanimismo de la globalización y retornar a una base nacional-regional de desarrollo y que el objetivo político debe ser la búsqueda del empleo. Mientras la ortodoxia supone que en el largo

plazo el mercado mismo se encarga de hacer converger los salarios y llevar las economías al pleno empleo, la evidencia histórica muestra que sin mediación reguladora, ello no ocurre espontáneamente.

Así mismo cabe preguntarse si es un valor por defender o no, la *defensa de las instituciones democráticas en la globalización*. El proceso de liberalización ha estado regido por gobiernos autoritarios en varios países del norte, con severos golpes al movimiento social y democrático, en tanto que en muchos países del sur se ha implementado bajo gobiernos dictatoriales.

La divergencia de intereses entre el capital productivo y el capital especulativo está en el fondo de la inestabilidad financiera, del desempleo y de los desequilibrios en la economía mundial. Hay una divergencia de expectativas entre el interés de largo plazo de los productores interesados en las venas futuras, y la preferencia por la liquidez de los financistas y su interés de rentabilidad en el corto plazo, asegurando la posibilidad de transacción de sus títulos en el mercado inmediato. En épocas de bonanza estas diferencias de interés quedan cubiertas por la situación favorable para ambos, pero en épocas de crisis surge la pugna entre ellos.

Los gobernantes de la *nueva derecha* retomaron la creencia de que si se permite a los individuos disponer del máximo de libertad y el mínimo de limitaciones gubernamentales, la economía se dinamizará con beneficio para todos, mucho más que si se persigue el objetivo de la equidad. Pero pasó lo que era de esperar, las corporaciones y sectores utilizaron esa nueva libertad para ganar más y empobrecer a la mayoría.

Pese al ideario conservador que sostiene que la calidad de vida será mejorada en todas partes si se permite la competencia y se desmantelan los sistemas de bienestar social, la realidad ha sido una elevación del grado de control de las economías por parte de las corporaciones transnacionales. El proceso de globalización ha resultado en que 300 firmas poseen una cuarta parte de los activos productivos en el mundo, se han incrementado las desigualdades y amenaza muchos elementos

del bienestar colectivo difícilmente construidos y no es extraño ver en casi todos los países en desarrollo, que los detentadores de la mayor riqueza gozan de niveles de vida similares a los de los países desarrollados.

Hace treinta años, el ingreso combinado del quintil superior de la población recibía entradas superiores 30 veces a los del quintil más pobre. Esa diferencia es hoy de sesenta veces y el número de billonarios, beneficiarios de este proceso, llega a 558, cuyo ingreso suma US \$762 billones, superior al ingreso de dos mil millones de personas en el mundo (Hines C. y Lang Tim, 1996)

La elevación en la productividad de las transnacionales es parcialmente el resultado de su capacidad de utilizar nuevas tecnologías más eficientes y parcialmente de su capacidad de planear, producir y distribuir en forma global. Así, las corporaciones son hoy más importantes que los estados y 350 de ellas producen un tercio del producto industrial mundial y controlan dos quintas partes del comercio mundial.

Las 100 mayores de ellas poseen activos por US \$4 trillones, de los cuales US \$2 trillones están fuera del país del origen de la corporación. Las 15 mayores multinacionales disponen de ingresos mayores que la suma del ingreso de 120 países pobres y su impacto en el empleo es menor de lo que se supone. Todas las corporaciones transnacionales emplean 65 millones de personas, 3% de la fuerza de trabajo mundial.

Entre marzo de 1992 y marzo de 1993, las 1000 corporaciones británicas redujeron de 8.5 millones a algo más de 7 millones el total de sus trabajadores, con un efecto de achicamiento ("down size") de la fuerza de trabajo. Los efectos de la automatización, de la reorganización en el trabajo, la liberalización comercial y la presión sobre los trabajadores, han llevado a este fenómeno de reducción laboral.

Pese a que la ideología dominante pretende hacer creer que los gobiernos no tienen opción distinta a plegarse a las exigencias de liberalización, es necesario avanzar en la línea de que los países deben tomar control de sus economías. No se puede pretender volver a la autarquía, pero sí de estimular el comercio entre vecinos, con una visión diversificada y sustentable, sin someterse pasivamente a las presiones del mercado.

Esto implicará establecer controles a la exportación e importación y tratar de que los países por lo menos produzcan sus alimentos y los bienes y servicios que puedan, obteniendo en la región lo que no pueda producirse internamente. Pese a las dificultades que aun se presenten, es necesario avanzar hacia un grado de control de las corporaciones transnacionales y el acceso al mercado debe estar condicionado al cumplimiento de requisitos de desempeño y asegurarse de que haya transparencia en la propiedad y actuación de dichas compañías.

Es de exigir que los fondos recaudados en el país, en los sistemas privados de pensiones, por ejemplo, deban ser invertidos en el mismo país. Debe estimularse una política de competencia de modo tal que haya mejoría en los productos, mejor uso de los recursos y libertad de escoger.

Debe promoverse en el Gatt un acuerdo de desarrollo sustentable con ayuda, transferencia de tecnología para estimular el propio crecimiento con el máximo de empleo.

Los gobiernos deben ser re-empoderados, pues han venido siendo debilitados. Deben reorientarse las instituciones internacionales y controlar el sistema bancario y el ahorro interno. Ello supone una mayor democratización al interior de los países, para brindar soporte a una estrategia de mayor autonomía, equidad y crecimiento productiva.

- Arida, Persio y Lara Resende, André. (1986). *Inflación cero*. Bogotá. Editorial Oveja Negra.
- Arslan, Ismail y Sweder, Van Wijnbergen. (1990). Cité par Rodrik. "Turkey: Exports Miracle or Accounting Trick". World discussion paper WPS World Bank, Washington.
- Baldwin, Robert. (1985). *The Political Economy of USA Import Policy*. Cambridge, MIT Press.
- Baldwin, R.E. (1997). Cité par Citado Ottaviano y Puga. 1997. "Agglomeration and Endogenous Capital". Mimeo. Graduate Institute of International Studies.
- Bhagwati, Jagdish N. y Padma Desai. (1970). *India: Planning for industrialization*. London - Oxford University Press. Cité dans Rodrik. 1995.
- Beltz, Cynthia (1991). *High Tech Maneuvers: The industrial policy Lessons of HDTV*. Washington. AIE Press. Cité par Krueger 1995.
- Bharadwaj, R. y Bhagwati, Jagdish. (1967). "Human capital and the pattern of foreign Trade-The Indian case". *Indian Economic Review*, núm. 2.
- Blanchard, O.J. y L.F. Katz (1992). "Regional evolutions". *Brooking papers on economy activity*, p. 1-77. Cité par Ottaviano y Puga. 1997.
- Brander, J. (1993). "Intra-industry Trade identical commodities". *Journal of International Economics*. N° 11981. Oigs 1-14. Cité dans Yvonne, David. Beyond Free Trade. Harvard Business School.

- Brander J y Spencer, B.J. (1985). "Export Subsidies and International Market Rivalry". *Journal of International Economics*, N° 18, pp. 83-100.
- Brülhart, M. (1996). "Commerce et spécialisation géographique dans l'Union européenne". *Economie Internationale la Revue du CEPII*. N° 65, pp. 169-202, 1er trimestre. Paris, La Documentation Française. (Cité par Ottaviano y Puga, 1997).
- Caves, Richard y Jones, Ronald. (1981). *World Trade and Payments: An Introduction*. ed. Boston. Little, Brown, p. 132.
- Collis: David. J. Beatings: "The visible and global firms". In *Beyond Free Trade*. Harvard Business School.
- Comisión de las Comunidades Europeas: (1997). *Reporte Económico Anual*. Bruselas.
- Dehove, Mario. (1997). "La mondialisation". *CFDT Aujourd'hui*, núm. 122, Janvier-février.
- Dietrich, Michael. (1996) "Global Free Trade". *New Political Economy* vol. 1, N° 1, Oxford, UK.
- Eichengreen B: "Labor markets and European Monetary Unification". In P.R. Masson & M.P.Taylor (eds.) *Policy Issues in the operation of currency unions*. Cambridge University Press, pp. 130-162.
- Eaton J. y Grossman, G. (1983) "Optimal trade and Industrial Policy under Oligopoly". *Working Paper*, N° 1236. National Bureau of Economic Research.
- Evans: Peter. (1979) *Dependent development: The alliance of multinationals, State and local Capital in Brazil*. Princeton, NJ. Princeton University Press.

- Evans, Peter. *The State as Problem and Solution: Predation, Embedded Autonomy, and Structural Change*. Cité dans Rodrik, Dani: "Taking trade policy seriously: Export subsidization as a case of study in policy effectiveness".
- Fayolle, Jacky. (1997). "The role of integration in the new international context". *Economic Issues*. Observatoire Français des Conjonctures Économiques. Paris. Mimeo.
- Fitoassi, Jean-Paul. (1996). "La mondialisation de l'économie: Processus, conséquences et régulations". *CFDT Aujourd'hui*, N° 121.
- Garay, Luis Jorge. (1998). Entrevista sobre competitividad. *Revista Cambio* 16, Bogotá, mayo.
- GATT. (1989). *Trade Policy Review. United States 1988*. Genève.
- Goldsmith, James. (1994). *The Trap*. London, UK, McMillan.
- Gómez Casseles, Benjamin. (1993). "Computers: Alliances and industry evolution". In: *Beyond Free Trade*. Harvard Business School.
- Goodman, John. (1995). "Insurance: Domestic regulation and international service competition". In *Beyond Free Trade*. Harvard Business School.
- Graham, Edward M. "Transatlantic Investment by Multinational Firms: A rivalistic phenomenon?" *Journal of Postkeynesian Economics* 1. N° 11978, pp. 82-99
- Gruber, William, Mehta, Dileep y Vernon Raymond. "The R&D factor in International Trade and Investment". In Baldwin & Richardson, *International Trade and Finance*, pp. 16-33.

- Hanson, G.H. (1994) "Regional adjustment to trade liberalization". *Working Paper*, N° 4713, National Bureau of Economic research. (Cité par Ottaviano y Puga, 1997).
- Hutton, Will. (1996). "Global Free Trade: The Keynesian angle". *New Political Economy*, Vol.1, No. 1, Oxford.
- Hufbauer, Gary; Berliner, Tdiane y Kimberly, Ann Elliot. (1986) "Trade protection in the United States: 31 cases studies". Cité par Krueger 1995. Institute for International Economics Washington DC.
- International Monetary Fund. (1988). *Issues and Developments International Trade Policy*. Washington DC.
- Irwin, Douglas. (1994). *Managed Trade: Two case against import targets*. Cité par Krueger, 1995 Washington DC.
- Juluis, Anne. (1990). *Global Companies and Public Policies*. Council for Foreign Relations, New York.
- Keesing, Donald (1974) "Labor skills and comparative advantage". In Robert Baldwin y David Richardson, eds. *International Trade and finance*. Readings. Boston, Little Brown.
- Knickerbocker, Frederick T. (1973). *Oligopolists: reaction and Multinational Enterprise*. Cité par Yoffie, D. in Beyond Free Trade. Division of Research, Harvard Business School, Boston.
- Krugman, Paul. (1991). *Geography and Trade*. Cambridge: MIT. Press.

- Krugman, Paul y Venables, Anthony. (1995). "Globalización & desigualdad entre naciones". *The Quarterly Journal of Economics*. Vol CX, Issue 4, novembre. Cambridge.
- Krugman, Paul. (1997) *Desafiar el saber convencional El internacionalismo moderno*. Buenos Aires. Editorial Crítica.
- Krueger, Are. (1995). *American Trade Policy: A Tragedy in the Making*. Washington DC. American Enterprise Institute.
- Lang, Tim y Colin, Hines. (1996). "Global Free Trade: The new protectionist position". *New Political Economy* Vol.1, N° 1.
- Leontieff, Wassily, February (1954). "Domestic Production and Foreign Trade: The American Capital Position Reexamined". *Economica Internazionale* 7; Cité par Yoffie. In Beyond Free Trade. pp. 3-32.
- Martin P. y P.Ottaviano. (1996). "Growth and agglomeration". *Discussion Paper*, N° 1529. Centre for Economic Policy Research. Londres
- Martin, P. y C. A. Rogers. (1995) "Industrial location and public infrastructure". *Journal of International Economics*, 39, pp. 335-351. (Cité par Ottaviano y Puga, 1997).
- Matsuyama, Kiminori. (1990). "Perfect Equilibria in a Trade Liberalization Game". *American Economic Review*, Cité par Rodrik.1995.
- Myrdal Gunnar. (1968). *Asian Drama: An inquiry into the poverty of nations*. NY Pantheon.
- Myrdal Joel. (1988) *Strong societies and weak states*. Princeton NY. Princeton University Press. Cité par Rodrik. 1995.



- McCallum, John Juin (1995). "National borders matters: Canada - USA. Trade patterns". *American Economic Review*. Cité dans J. Pisani-Ferry: « La mondialisation: vrais et faux débats ». Cepii. Mimeo.
- *New York Times*, 25 mars (1989). "US Rice Farmers Pressing Against Entry into the Japanese Market", p. 17.
- Observatoire Français des Conjonctures Économiques. (1998). *La mondialisation : triomphe et périls. Une projection de l'économie mondiale à l'horizon 2005*. Paris.
- Organización de Cooperación Económica y Desarrollo (OECD). (1987). *Structural Adjustment and economic performance*. Paris.
- Ottaviano, Gianmarco y Puga Diego. (1997). "L'agglomération dans l'économie mondiale". *Économie Internationale*, N° 71, 3ème trimestre. Paris.
- Porter, Michael E. (1990). *The competitive advantage of nations*. New York, Free Press.
- Ohlin, Bertil. *Interregional and International Trade*. Cambridge, Mass. Harvard University Press.
- Puga, D. y A. J. Venables (1995). "Preferential trading arrangements and industrial location". *Discussion Paper*, N° 1309. Center for Economic Policy Research. *Journal of International Economics*. (Cité par Ottaviano y Puga 1997)
- Puga, D. y A. J. Venables (1996). "The spread of industry: Spatial agglomeration in economic development". *Journal of the Japanese and International Economies*, 10, pp. 440-460. Cité par Ottaviano y Puga.

- Puga D. y A. J. Venables (1997). "Agglomeration and economic performance: Import Substitution vs trade Liberalisation". Mimeo, Centre for Economic Performance, London School of Economics.
- Puga, D. (1996). "The rise and fall of regional inequalities". *Discussion Paper* N° 514. Centre for Economic Performance, London School of Economics.
- Quah D T. (1996) "Regional convergence clusters across Europe". *European Economic Review*, 40, pp. 951-958. (Cité par Ottaviano y Puga 1997).
- Richardson, J David. (1995). "Taking Trade Policy seriously: Comments to article of Rodrik Dani". In *New directions on trade policy*. The University of Michigan Press.
- Rodrik Dani. (1995). "Taking Trade Policy Seriously: Export Subsidiation as a Case of Study in Policy Effectiveness". In *New directions and trade theory*. The University of Michigan Press Reich, Robert. "Who is them?". Harvard Business Review, mars-avril 1991, p. 79.
- Ros, Jaime (1998). "Relación del intercambio y desarrollo desigual", en *Revista de la CEPAL*, número spécial, 50 anniversaire.
- Rosenstein Rodan, P. (1943). "Problems of industrialization of eastern and South-Eastern Europe". *Economic Journal*, 53, P. 202-211
- Rakstad, Michael. (1993). "Construction equipment". In *Beyond Free Trade* Harvard Business School.
- Salama, Pierre. (1998). "Globalisation, inégalités territoriales et salariales". Université de Paris XIII. Gretd-Cedi. Mimeo

- Samuelson, Paul. (1995). "The past and future of international trade theory". In *New Directions in Trade Policy*. The University Michigan Press
- Shapiro, Helen. (1993). "Automobiles: From import substitution to export promotion in Brazil and Mexico". In *Beyond Free Trade*. Harvard Business School
- Shinohara, Miyoshi. (1996) "Global free trade: The Japanese perspective". *New Political Economy*. Vol. 1. N° 1.
- Staiger, Robert y Guido Tabellini. (1995) "Discretionary Trade Policy and excessive protection". *American Economic Review* N° 77. Cité par Rodrik.
- Supper, Eric. (1997). "Implications of globalization and economic integration for the productive sector". Workshop "Melcosul e globalização: Os atores sociais". Sao Paulo. Mimeo.
- Venables, A. J. (1996). "Equilibrium Locations of vertically linked industries". *International Economic Review*, 37. pp. 341-359. Cité par Ottaviano y Puga 1997.
- Victor Richard y Yoffe, David. (1993). "Telecommunications Deregulation and globalization". In *Beyond Free Trade*. Harvard Business School.
- Villa, P. (1993). *Une analyse macro-économique de la France au XX^e siècle*. Editions du CNRS.
- Wells, Louis. (1993). Minerals: "Eroding Oligopolies". In *Beyond Free Trade*. Harvard Business School.
- World Bank Brazil (1983). *Industrial policies and manufactured exports*. Washington.

- World Bank. (1988). "Welfare costs of US Quotas and textiles, steel, and autos". J. de Melo y D. Tarr. *World Bank Staff Working Paper*, No 53. Washington.