



151
ZES

**UNIVERSIDAD NACIONAL AUTONOMA
DE MEXICO**

FACULTAD DE ECONOMIA

GLOBALIZACION

T E S I S

QUE PARA OBTENER EL TITULO DE:
LICENCIADO EN ECONOMIA
P R E S E N T A :
VIRGILIO AMACCO ZULETA CONTRERAS

DIR. DE TESIS: LIC. ELIEZER MORALES ARAGON



MEXICO, D.F.

1995

FALLA DE ORIGEN

**TESIS CON
FALLA DE ORIGEN**



Universidad Nacional
Autónoma de México



UNAM – Dirección General de Bibliotecas
Tesis Digitales
Restricciones de uso

DERECHOS RESERVADOS ©
PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL

Todo el material contenido en esta tesis esta protegido por la Ley Federal del Derecho de Autor (LFDA) de los Estados Unidos Mexicanos (México).

El uso de imágenes, fragmentos de videos, y demás material que sea objeto de protección de los derechos de autor, será exclusivamente para fines educativos e informativos y deberá citar la fuente donde la obtuvo mencionando el autor o autores. Cualquier uso distinto como el lucro, reproducción, edición o modificación, será perseguido y sancionado por el respectivo titular de los Derechos de Autor.

**A mis padres, por su invaluable
apoyo y amor incondicional.**

INDICE

INTRODUCCION.....	1
-------------------	---

CAPITULO 1

GLOBALIZACION

1.1 Bases y Principales Rasgos del Proceso.....	6
1.2 El Papel de las Transnacionales.....	15
1.3 Competitividad, la Relación Empresa-Nación.....	24
1.4 Sectores en los que se debe Competir.....	36

CAPITULO 2

ECONOMIA MUNDIAL

2.1 Los principales centros Comerciales y Financieros.....	42
2.2 Los Bloques Comerciales.....	51
2.3 Organos Políticos y Económicos Supranacionales.....	56
2.4 El Problema de la Hegemonía.....	62

CAPITULO 3

EL ESTADO ANTE LA GLOBALIZACION

3.1 El Papel del Estado.....	75
3.2 Presiones sobre el Estado.....	85

3.3 Conflictos entre el Estado de Origen y Huésped de la Transnacional.....	90
--	----

CAPITULO 4
CONCLUSIONES

4.1 Conclusiones.....	99
-----------------------	----

BIBLIOGRAFIA.....	106
-------------------	-----

INTRODUCCION

El objetivo que perseguimos con el presente trabajo, es sintetizar con la mayor claridad posible en qué consiste y cuáles son las consecuencias del proceso de globalización, en especial para los países en desarrollo.

Tenemos la impresión de que se ha abusado demasiado del término "globalización". Por igual lo encontramos en el discurso de alguna conferencia que en una nota periodística; en los análisis sobre finanzas que en los de la apertura comercial. Lo utilizan personas muy diversas para temas igualmente diferentes, dando la impresión de que se trata tan solo de una palabra de moda sin un contenido concreto.

Si bien es cierto que los autores anglosajones han analizado el fenómeno desde hace ya varios años, siempre lo han hecho bajo la óptica de sus preocupaciones e inquietudes nacionales. Una preocupación central para ellos y que generalmente aparece en sus textos, es la problemática de si seguirán siendo o no, la potencia dominante (o una de ellas) en el próximo siglo, y cómo deben actuar en consecuencia. Es decir, que los análisis sobre globalización regularmente van acompañados de una fuerte cantidad de reflexiones sobre cuestiones acerca de la hegemonía mundial.

Igualmente es importante señalar la poca importancia que dan al grado de desarrollo y el nivel de vida de los países en desarrollo, como factores limitantes del proceso de globalización.

En más de un texto, en el escenario mundial que traza el autor se da la impresión de que los problemas de los países desarrollados se resuelven dentro de sus propias fronteras y foros. Mientras que los problemas de los países en desarrollo poco tienen

que ver con la economía mundial. Como si fuesen mundos independientes. No se consideran problemas potencialmente explosivos como la migración económica de los trabajadores del sur hacia el norte y menos aún, la inestabilidad político-social que generan la miseria y el atraso económico.

No se trata solamente de cuestiones de seguridad internacional, el subdesarrollo económico es un elemento de gran inestabilidad para los flujos comerciales, de capitales (tanto en su modalidad de inversión en cartera como directa), para la propiedad intelectual, etc.

Lo que nos interesa es hacer una revaloración del proceso desde una visión que incorpore las particularidades de los países en desarrollo de una parte y de otra, los factores conflictivos que acompañan a todo proceso.

El resultado de los cambios ocurridos a partir de la desaparición de las principales potencias socialistas, ha sido el surgimiento de un mundo que tiende a ser cada vez más desigual, la contradicción fundamental ya no es este-oeste, su lugar lo están acupando las diferencias norte-sur, es decir, la dicotomía desarrollo-atraso.

El capitalismo como régimen económico y social, ha dado un salto cualitativo al que son ajenos la gran mayoría de los países y las dos terceras partes de la población mundial. El fortalecimiento de la paz internacional y el diálogo entre las grandes potencias, continúan siendo ajenos a los esfuerzos de las naciones en desarrollo por construir un orden internacional más justo.

El nuevo orden mundial ha propiciado una mayor identificación entre los mercados nacional e internacional, lo que implica que la producción de todos los países, es realizada cada vez

mas, con apego a los precios mundiales establecidos por los países desarrollados, provocando que se reduzcan o desaparezcan los mercados cautivos y productos privilegiados que escapaban de la competencia, y que apoyaron la industrialización (aunque incipiente) de algunos países en desarrollo.

Significa que para ellos, América Latina incluida, se han cerrado los viejos accesos al mercado internacional mientras aún no se abren o terminan por abrirse los nuevos.

El reto para nuestros países y el mundo en desarrollo en general es enorme, debido a que las transformaciones sectoriales del producto en las naciones avanzadas, en donde los servicios constituyen la mayor parte del PIB y su sector más dinámico, han propiciado que las inversiones en el sector terciario tengan una participación creciente en las exportaciones de productos y capitales, donde la infraestructura necesaria para la expansión de estas actividades están ligadas a la instrumentación y desarrollo de muchas ramas de punta (superconductores, creación de software, transmisión de información, etc.) que dejan al resto de los países con pocas posibilidades reales de competir por los flujos de inversión productiva, los cuales se están concentrando entre las naciones altamente industrializadas.

En el primer capítulo, intentamos dar una definición y explicación detallada sobre qué es la llamada globalización y cuáles son sus bases. Así mismo, analizamos la noción de competitividad bajo el escenario de la globalización y mencionamos, los que desde nuestro punto de vista, son las ramas económicas de mayor relevancia para éste proceso.

Por su parte el segundo capítulo, consta de un análisis de los tópicos que consideramos centrales para entender el funcionamiento

de la anterior economía mundial y el de la economía globalizada. Si bien es cierto que los principales centros comerciales y financieros siguen siendo los mismos, la aparición de los bloques económicos; la forma de operar de los órganos políticos y económicos supranacionales y; el problema de la hegemonía mundial, son cambios radicales en el contexto internacional.

En el tercer capítulo pretendemos plantear en líneas muy generales, cuál es el nuevo papel del Estado nacional ante la globalización. Los profundos cambios observados en el escenario internacional, han tenido efectos considerables al interior de las fronteras nacionales, lo cual ha generado nuevos retos para los Estados tanto en la esfera de la política económica, como de la soberanía nacional misma.

El cuarto y último capítulo se refiere a conclusiones. Este es muy breve pero pensamos que rescata con claridad, las principales tesis contenidas en los capítulos precedentes.

RECONOCIMIENTOS

Esta tesis es uno de los frutos dados por el proyecto de investigación "La Nueva Relación de México con América del Norte. Aspectos Políticos, Económicos y Sociales", que dirige el prof. Eliezer Morales Aragón, proyecto en el que participe durante dos años. Al prof. Morales agradezco no sólo su continua orientación académica brindada durante ese tiempo, sino también su paciencia al revisar desde los primeros borradores hasta el trabajo terminado y sobre todo su amistad. Sin sus permanentes observaciones y comentarios, buena parte de este trabajo no habría sido posible.

También deseo expresar mi gratitud a mi padre, Virgilio M. Zuleta Carbajal, quien en todo momento me ha ayudado y orientado,

además de haber despertado en mí el interés por tan apasionante ciencia como lo es la economía. Gracias a él he podido alcanzar metas que de otra forma hubiesen sido difícilmente alcanzables en otras circunstancias.

Aunque al último pero no por ello menos importante, fué la paciencia, colaboración e ideas aportadas por Blanca Ivonne Ramirez Torres, que leyó, corrigió y comentó cuanto borrador elabore una y otra vez. Muchos de sus comentarios e ideas se encuentran a lo largo del texto. A su cariño y comprensión dedico la presente tesis.

Naturalmente, la responsabilidad de lo aquí escrito es sólo del autor y no de aquellos que desinteresadamente contribuyeron en las distintas fases de elaboración de la presente tesis.

CAPITULO 1 GLOBALIZACION

1.1 BASES Y PRINCIPALES RASGOS DEL PROCESO

Con el fin de explicar total o parcialmente el comportamiento actual de la economía mundial, ha sido acuñado el concepto de globalización, el cual es utilizado ampliamente desde hace algún tiempo. Sirve para explicar, criticar o justificar una gran variedad de fenómenos tales como la situación del comercio internacional, la mayor dependencia de la economía nacional respecto a eventos ocurridos en otros países, o la integración y formación de bloques económicos.

Sin embargo, es muy raro que alguien explique de manera convincente, en que consiste el proceso de globalización, la mayoría de las veces, termina como muletilla de algún discurso, declaración o conferencia.

La globalización misma, es llamada de diversas formas. Así podemos encontrarla como capitalismo global, internacionalización de la economía, internacionalización de la producción, etapa transnacional de la era del capitalismo, capitalismo global, sociedad post-capitalista, etc.

En cualquiera de los casos anteriores, lo que se intenta destacar es que la economía mundial ya no es la adición de las economías nacionales, en su lugar, estas últimas se están convirtiendo en parte de una sola economía mundial compleja y estrechamente interconectada.

Al respecto León Bendesky señala lo siguiente: "Hoy, el término de moda en la economía es el de globalización. Pero éste término no define las condiciones del funcionamiento económico a escala planetaria, como podría suponerse, sino que describe algunas

de las formas observables de operación de las grandes empresas y de ciertos mercados alrededor del mundo. Estas formas, además, no constituyen todas ellas una novedad como también podría desprenderse de las pretensiones de los exponentes de la nueva doctrina, aunque su manifestación, es más amplia y visible en la actualidad. Es también, una noción cuyo uso fácil parecería indicar que todos los que la expresan y también aquellos que la escuchan entienden por ella lo mismo, cuestión ésta que es por lo menos dudosa".¹

Para nosotros, la globalización es la interdependencia económica, comercial, financiera y política entre los países, causada fundamentalmente por la segmentación de los procesos productivos en fases que requieren de una base tecnológica compleja, que se encuentra por encima de los costos de la mano de obra barata. Lo cual se explica por la emergencia de un sistema transnacional que conjunta la esfera productiva con la financiera. El proceso es comandado por las grandes empresas transnacionales, que operan en muchos sentidos por encima de las leyes de su país de origen y de los países en que operan.

El proceso de globalización se puede observar claramente a través de los siguientes fenómenos:

1) Creciente flexibilidad de los procesos productivos, que actualmente, en complejidad, son mucho más sofisticados que la maquiladora.

2) Creciente movilidad del capital o flujos monetarios a nivel mundial, haciendo mas interdependientes los sistemas monetarios de cada país.

¹. Bendesky, León. La Globalización. El Financiero, suplemento Zona Abierta, 22/oct/93. pp. 10.

3) Aparición de formas de autoridad mundiales, función que desempeñan algunos organismos o foros internacionales con influencia supranacional, como el Grupo de los Siete (G-7), el Fondo Monetario Internacional (FMI) y el Banco Mundial (BM) por un lado, que entre otras cosas se encargan de fijar metas económicas. Y la ONU, que emite principalmente declaraciones y mandatos que permiten la intervención mas o menos directa en ciertos países, con conflictos internos o con el exterior.

Es importante subrayar que el proceso de globalización se da en ciertos sectores y actividades económicas y no en otros. La globalización se da en sectores económicos de punta, no así en los sectores económicos tradicionales. La incorporación a la globalización pasa por la innovación continua de los procesos productivos y la investigación científica y tecnológica propia, acompañadas de un ahorro interno con capacidad para financiar las inversiones necesarias para el crecimiento.

El fenómeno abarca únicamente a ciertos sectores de la economía y regiones del mundo, en función de las características de su producción y financiamiento. De esa forma desplaza a sectores y regiones que no reúnen las condiciones para participar en la economía global, produciendo una participación desigual de la mayoría de los países en los mercados internacionales.

La situación adquiere para algunos analistas tal claridad en el contexto internacional, de forma que por ejemplo, Peter Drucker plantea la problemática en los siguientes términos:

"... las fuerzas que han creado la sociedad post-capitalista y la política post-capitalista se originaron en el mundo desarrollado. Son producto y resultado de su desarrollo. La respuesta a los cambios de la sociedad post-capitalista y la política post-capitalista

no se encontrarán en el tercer mundo. [...] Los cambios, las oportunidades, los problemas de la sociedad post-capitalista y la política post-capitalista sólo podrán encontrarse donde fueron originados. Y eso es en el mundo desarrollado".²

A medida que crece la importancia del conocimiento humano en la creación de los bienes producidos por cada nación, muchas de ellas se transforman en economías marginales, es decir, que lo que producen no es de importancia para el nivel de vida del resto del mundo y en consecuencia, no serán protagonistas de la economía mundial. Plantean por su misma condición de atraso, serias dificultades para las economías desarrolladas por sus problemas de estabilidad política y social, de migración económica y de contaminación ambiental.

Sin duda es algo nuevo el cambio radical en el grado de exposición de los países en desarrollo a las oportunidades y amenazas que plantea el mundo exterior. Cualquier país que intente perfilar su propio desarrollo, carece de alguna oportunidad promisorio de optar por el aislamiento, al menos no a un costo que casi cualquier país rechazaría. Las fuerzas de contacto entre los países se han hecho mucho más fuertes de lo que eran algunos lustros atrás.

Desde el punto de vista de la teoría económica no debería causar mayor preocupación la división del trabajo entre países, dedicándose cada cual a producir lo que hace mejor. Tampoco debería asustar que los países en desarrollo se ocupen de la producción de manufacturas como textiles y plásticos, y los desarrollados proporcionen los servicios. El problema (entre otros) es la transición, por ejemplo, el desplazamiento de los obreros del acero y la industria automotriz norteamericanos por la competencia

² Drucker, Peter. Post-Capitalist Society. Edit. Harper Business. Estados Unidos, 1993, pp. 14-15.

extranjera, ha producido un furioso clamor de parte de los desplazados.

Los sectores clave para que un país pueda mantenerse y en su caso incorporarse a la globalización, requiere de inversiones sostenidas en uno o varios de los siete sectores que menciona Lester Thurow como los fundamentales para la competitividad económica nacional en las próximas décadas, "microelectrónicos, biotecnología, las nuevas industrias basadas en la ciencia de los materiales, las telecomunicaciones, la aviación civil, la robótica más las máquinas herramientas, y los ordenadores mas el software".³

Estos sectores son los que permitiran constituirse o caer a Estados Unidos, la Comunidad Económica Europea (CEE) y Japón, como la potencia económica dominante durante el próximo siglo.

La globalización se ha venido desarrollando en un contexto de estancamiento de la economía mundial, acompañado por un crecimiento explosivo de la inversión extranjera directa (IED). Es en realidad un proceso de expansión de las actividades corporativas de las principales transnacionales, lo cual se manifiesta en la mayor intensidad de los flujos de IED.

Desde nuestro punto de vista el proceso de globalización cuenta con dos soportes básicos, uno son los desarrollos en el transporte y comunicaciones, producto de la tercera revolución industrial, que ha dotado al capital de una enorme movilidad, principalmente la "tecnología informativa"⁴; cuya industria cuenta con una tasa muy alta de cambio técnico, además de presentar las siguientes ventajas:

³ Thurow, Lester. La Guerra del Siglo XXI. Edit. Vergara. Argentina, 1992, pp. 35.

⁴ El concepto de tecnología Informativa lo hemos tomado del artículo de Christopher Freeman, The Challenge of the New Technologies, publicado en "Interdependance and Cooperation in Tomorrow's World", OECD, 1987. De ese mismo artículo, hemos tomado la lista de aplicaciones que aparece mas adelante en el texto.

- * mayor flexibilidad y velocidad para modelar y diseñar cambios,
- * facilita la transferencia electrónica de fondos, transformando las estructuras bancarias, de servicios financieros y de distribución de mercancías,
- * hace posible un mayor control sobre la calidad de los productos, procesos y servicios,
- * permite ligar redes de componentes y suplir materiales con firmas ensambladoras o firmas de servicios,
- * integra de manera creciente las actividades manufactureras y de servicios,
- * fortalece la integración internacional de industrias, servicios y mercados como resultado de la transmisión mucho mas rápida de la información.

El otro soporte es el amplio desarrollo y expansión durante las últimas dos décadas, de las corporaciones multinacionales o compañías transnacionales, que han incrementado los lazos comerciales y la integración económica entre los países.

Por lo que respecta a la fuerza de trabajo, su unión internacional ha resultado muy difícil por diversas causas, entre ellas por que los intereses de los trabajadores de las industrias importadoras y/o exportadoras no coinciden con los del resto de los trabajadores, debido a que sus intereses pueden ser incorporados dentro de un bloque histórico de fuerzas sociales favorables a la transnacionalización de la economía.

Esto ocurre cuando las multinacionales oponen los intereses de los trabajadores de un país a los de otra nación, algunas veces vía el desplazamiento de la fábrica, en especial a los países subdesarrollados. En épocas de crisis las firmas hacen que los puestos de trabajo de unos trabajadores dependan de la desaparición

de los puestos de los otros, además de ser utilizados para romper huelgas.

En los períodos de auge los incrementos salariales y del número de plazas son impulsados por la liberalización del comercio y movimiento de capitales a escala mundial, viéndose alentados de ésta forma los trabajadores de las multinacionales para presionar en esa dirección a sus gobiernos.

Por otro lado, el proceso de globalización da lugar a las siguientes consecuencias:

1. Reduce el ingreso real de los trabajadores. Esto ocurre por medio de la competencia que se da entre los distintos países por hacerse más atractivos a la IED, tratando de contener los salarios para que sean lo mas bajo posible. Apoyandose también en la mayor movilidad del capital, la sustitución de empleos manufactureros por otros de servicios mediante el cambio tecnológico y el desempleo.

2. Nuevas formas de acumulación. La acumulación deja de desarrollarse dentro de los límites de las fronteras nacionales, penetrando los espacios económicos de cualquier país, principalmente por la amplia movilidad del capital de una nación a otra. Permittiendo la rápida industrialización de algunos países del tercer mundo.

Los crecientes flujos de IED han ocasionado que cambie el perfil de las economías de los países en desarrollo con mayor participación en la economía mundial, de economías exportadoras de materias primas se han convertido de manera creciente, en productores competitivos de manufacturas cada vez más sofisticadas. La IED se concentra cada vez más en las manufacturas y el sector servicios, disminuyendo de manera importante la que se encuentra en el sector primario.

3. Reorganización de la geografía económica. Los grandes flujos de capitales productivos han provocado un lento crecimiento de los países centrales y una rápida industrialización de algunas zonas de la periferia. A partir de los datos que revisamos, es posible observar dos fenómenos en la economía mundial; primero, que la tasa de crecimiento de la producción manufacturera desde los años 60s, ha sido más elevada en ciertos países subdesarrollados que en las potencias industriales; segundo, que en las economías de algunos países subdesarrollados la producción manufacturera gana importancia como proporción del PIB, mientras que en las principales economías industrializadas su participación disminuye (ver cuadro 1). Las nuevas formas de competencia entre las transnacionales, incluye precios y en especial la movilidad espacial en busca de lugares con bajos costos de producción e infraestructura adecuada. Tal movilidad coloca al capital en una nueva posición de fuerza frente a las organizaciones laborales y trabajadores en general.

4. La IED se concentra en un pequeño número de países. Las diferencias en infraestructura, costos laborales, localización y estabilidad económica y política, han dado impulso a éste fenómeno.

5. Muchas exportaciones de la periferia son componentes de un proceso de producción que ha sido desagregado. Los avances tecnológicos aplicados en el proceso de producción y los alcanzados en las comunicaciones, han permitido realizar las distintas fases de la producción en los países donde los costos permiten su realización con mayores márgenes de beneficio.

6. Las inversiones manufactureras en la periferia exceden actualmente a las inversiones en materias primas de extracción. La IED anteriormente concentrada en las ramas de materias primas y

extracción de minerales, se ha reorientado hacia las industrias manufactureras.

CUADRO 1			
CAMBIOS EN LAS ESTRUCTURAS ECONOMICAS NACIONALES			
MANUFACTURAS COMO PORCENTAJE			
DEL PIB, EN PROMEDIO			
PAIS	1950-60	1960-70	1970-81
COREA	3.1	19.0	27.0
HONG KONG	15.5	30.9	27.4
ARGENTINA	29.4	31.1	26.9
BRASIL	5.5	26.1	26.6
SINGAPUR	11.6	16.3	23.3
MEXICO	4.2	21.4	23.1
CHILE	20.9	24.7	21.7
USA	28.6	27.9	24.1
ALEMANIA FED.	0.5	40.4	38.1
FRANCIA	9.1	28.7	27.4
INGLATERRA	32.1	29.2	24.0

FUENTE: Ross, Robert y Trachte, Kent. "Global Capitalism. The New Leviatan" Estados Unidos State University 1990 of New York Press, pp 99

7. La movilidad del capital se ha acelerado con gran rapidez, el crecimiento del llamado euromercado permite la movilización casi instantánea de millones de dólares. El capital financiero mundial juega un papel importante en la formación de expectativas positivas sobre un país y el consecuente movimiento de la producción manufacturera hacia los países en desarrollo.

8. La importancia del comercio internacional ha crecido rápidamente. Las tasas de crecimiento del comercio internacional no guardan proporción alguna con las de la producción. En la globalización, tanto el comercio como la IED crecen a tasas muy por encima de la producción, de hecho, se produce un acelaramiento de los flujos comerciales internacionales en un escenario de estancamiento productivo.

9. La intervención gubernamental en la economía se ha convertido crecientemente en menos usual, además de que las formas y mecanismos presentan modificaciones. Este cambio de actitud ante la intervención gubernamental así como el ataque a sus crecientes déficits se dió a principios de los años 80's; entre cuyos principales ideólogos destaca Ronald Regan, ex-presidente de los Estados Unidos, que ironicamente hizo crecer aún mas el abultado déficit fiscal norteamericano.

1.2 EL PAPEL DE LAS TRANSNACIONALES

Para los fines que perseguimos es importante primero que nada, definir lo que consideramos una empresa transnacional. Nos referimos a todo tipo de empresas que controlan recursos como fábricas, minas, oficinas de venta, etc., en dos o más países. Lo anterior puede clasificarse dentro de los sectores productivo, financiero o de servicios; sin importar tampoco el tipo de propiedad que existe sobre tales recursos.

Tales firmas no son transnacionales solamente por producir y vender en muchas naciones, son grandes conglomerados integrados por una autoridad central, divisiones y subsidiarias en una potencialmente amplia variedad de productos o servicios. Son

capaces de asignar racionalmente sus recursos a escala mundial y lograr una combinación adecuada de políticas locales, condiciones de trabajo y de transporte.

Debido al tamaño que han adquirido tales empresas cuentan con una cantidad de recursos extraordinaria, cuyas decisiones de localización de la inversión, producción o tecnología, influyen en la distribución del poder político y económico entre los Estados nacionales y en los niveles de bienestar existentes.

El enorme crecimiento y expansión de sus operaciones a través del mundo, es lo que les da su estatus especial como empresas transnacionales. Estas tienen su centro de operaciones en un país, generalmente desarrollado, y persiguen objetivos de negocios en más de una nación extranjera.

Son éste tipo de corporaciones de grandes dimensiones las que ponen a un país a la vanguardia de la competencia internacional. El grado de competitividad y productividad de una nación, se refleja en la magnitud de las operaciones de sus empresas en el extranjero y la cantidad de exportaciones que éstas realizan anualmente.

Lo anterior no implica que el país deje de tener importancia como base central de la empresa transnacional, por el contrario, la nación adquiere una renovada importancia debido a que es el entorno nacional el que modela la capacidad de respuesta de la empresa para renovar rápidamente su tecnología, métodos de producción, formas de competencia y colocación exitosa de sus productos en el extranjero.

En éste nuevo escenario, la competencia internacional no se da solo vía precios sino principalmente por medio de el desarrollo e introducción de nuevos productos, así como en las nuevas tecnologías aplicadas en la fabricación de productos de consumo

masivo. Es decir, la competencia no radica en el abastecimiento nacional de materias primas o de fuerza de trabajo con bajos salarios. Las nuevas formas de competencia se encuentran en el conocimiento y la capacidad para transformarlo en bienes y servicios de calidad mundial.

En la mayoría de los casos cuando nos referimos a las empresas transnacionales y las ubicamos en sus países de origen, encontramos que participan preferentemente en sectores con estructuras de mercado oligopólicas y que posteriormente tienden a reproducirlas internacionalmente.

Sin embargo, aunque parezca paradójico, son éstos sectores con estructuras de mercado oligopólicas de las que dependen en mayor medida las economías de los países desarrollados para mantener su funcionamiento, dinamismo y orientación. Son éstos los sectores que generan las tasas de rentabilidad más altas y son esas también, las actividades a las que se destina una proporción importante de los recursos aplicados a la investigación y desarrollo.

Como regla general las transnacionales son empresas líderes en los sectores en que participan, constantemente expanden sus actividades hacia el extranjero, por lo que llegan a controlar una parte importante tanto de la producción como del comercio internacional, al igual que de los flujos internacionales de capital, generando cierta interdependencia entre los países de origen de las empresas internacionales y aquellos en los que se asientan para realizar sus operaciones.

Naturalmente ésta interdependencia no puede ser simétrica entre desiguales, generalmente pequeños trastornos o desequilibrios en la producción en los países desarrollados son magnificados por las

naciones en desarrollo en que operan las corporaciones multinacionales.

Para Caputo, "La gran expansión de las empresas transnacionales ha incrementado el proceso de concentración y centralización de capital por medio de grandes fusiones y adquisiciones. Las nuevas inversiones extranjeras están orientadas no sólo a producir para los mercados intemos, sino también a exportar hacia la economía mundial. Respecto a periodos anteriores, esto constituye una característica nueva por el énfasis puesto en las exportaciones. De esta manera, aumenta el grado de competencia en los mercados nacionales y en el mercado mundial".⁵

En el proceso de globalización el papel de las transnacionales es determinante para entender cuales son las tendencias fundamentales del mismo. Son éstas las que por medio de sus decisiones de inversión, movilidad de recursos y aplicación de la tecnología, influyen en el volumen y dirección del comercio internacional así como en la distribución de las ganancias a nivel mundial.

Según Hill y Law: "Esto es posible debido a que una proporción substancial del comercio en manufacturas y materias primas ha tomado la forma de comercio intrafirma entre las subsidiarias de las corporaciones transnacionales. (...) A través de sus inversiones y programas de entrenamiento las firmas transnacionales sirven para cambiar la distribución internacional de los factores endógenos, notablemente el capital, trabajo y conocimiento".⁶

⁵ Caputo, Orlando. Economía Mundial, Crisis, Contradicciones y Límites del Proceso de Globalización. En Carmona de la Peña, Fernando (Coordinador). América Latina: Crisis y Globalización. Instituto de Investigaciones Económicas-UNAM México, 1993, pp. 65

⁶ Hill, Stephen y Law, David. The Global Political Economy. The Johns Hopkins University Press. Baltimore, 1989, pp. 192.

Como resultado de la modificación de los recursos se producen cambios en las ventajas competitivas de los países. Para darnos una idea de su significado, citaremos una vez más a Hill y Law: "Por 1987, las corporaciones transnacionales empleaban 30 millones de 90 millones de trabajadores manufactureros en los países de la Organización para la Cooperación y Desarrollo Económico (OCDE)".⁷"

A pesar de la considerable expansión de las transnacionales en el extranjero por medio de sus filiales, la propiedad y el control pertenecen fundamentalmente al país de origen, con relativamente pocas instancias para compartir el control con los no-nacionales.

Pero también cabe señalar, que algunas empresas transnacionales permiten a la administración de las filiales en el extranjero, determinar sus propios objetivos, estándares y formas de hacer ciertas cosas, que no todas ni tampoco las más importantes, con relativamente poca interferencia por parte de la matriz. Mientras que otras firmas multinacionales determinan los objetivos de la administración de las filiales a partir de objetivos regionales o globales. En otras, la descentralización administrativa sólo ocurre dentro del marco de una integración y un esfuerzo de dirección centralizada, animada por el objetivo de maximizar las ventajas de las economías de escala con que cuenta la corporación, dejando poco espacio para los objetivos y estándares propios que pudieran fijar las filiales extranjeras.

De esta manera, las filiales generalmente son juzgadas por la contribución que hacen a los objetivos globales de la corporación. Cuando los costos de producción tienden a ser muy elevados o no

⁷. Idem, pp. 193-94.

son competitivos, las operaciones son canceladas y trasladadas hacia otro país donde existan condiciones más favorables.

Debido al poder con el que cuentan la mayoría de las empresas transnacionales y por los sectores en los que realizan sus actividades, generalmente los de punta o estratégicos para el perfil industrial y desarrollo de las economías, producen cierta desconfianza y la impugnación de algunos sectores dentro y fuera de sus países de origen.

Tales cuestionamientos pueden agruparse en tres grandes enfoques respecto al papel de las transnacionales en la economía. El liberal, que tiende a ver dichas entidades en términos de beneficios, subrayando su promoción del crecimiento económico, el comercio y el empleo, entre otros elementos dinamizadores de la economía.

La otra interpretación corresponde a las corrientes dependencistas, algunas de ellas ligadas al marxismo, que ven en esas instituciones un instrumento jerárquico y explotador, donde el crecimiento sólo puede ser logrado a costa de una mayor inequidad entre el norte y el sur, combinada con una mayor dependencia financiera respecto de los países centrales.

Finalmente, el enfoque mercantilista, observa a las transnacionales bajo la óptica del poder del Estado para regular el comercio y las operaciones en general de este tipo de empresas.

Cualquiera que sea el enfoque que adoptemos, es innegable el hecho de que los resultados de las actividades de las transnacionales en una economía no serán neutrales, que su impacto sobre el nivel de empleo, los flujos comerciales y financieros serán de considerable importancia.

Tal preocupación se incrementa sobre todo por la incapacidad que han mostrado los Estados nacionales para poder

regular amplios aspectos de sus operaciones, fundamentalmente aquellas que se refieren a cuestiones ambientales, salariales, de empleo, balanza de pagos y transferencia de tecnología, entre los de mayor relevancia.

Uno de los mayores problemas que generan las empresas transnacionales en los países del tercer mundo, es la distorsión de la estructura industrial y/o de servicios donde se localizan.

La producción en masa y el desarrollo de las empresas intensivas en investigación y desarrollo ha generado el crecimiento de barreras a la entrada de nuevas empresas y oligopolios, estamos hablando de la industria química, automotriz, de computación y electrónica, por citar algunos ejemplos. Donde las empresas transnacionales han dominado desde el final de la Segunda Guerra Mundial. Estas estructuras se han extendido hacia el sector de servicios y al de las finanzas.

Esto se ha podido lograr en gran parte por los avances en el transporte, las comunicaciones y la capacidad para procesar información. Sin esto, el alcance de la empresa transnacional se vería seriamente reducido.

El financiamiento de los enormes gastos en la promoción de ventas, así como la investigación y desarrollo en nuevos productos y el desarrollo de tecnologías, son costeados a través de las operaciones en una escala mundial.

De esa forma, las empresas transnacionales se benefician de las economías de escala producidas por la internacionalización de las ventas y la distribución mundial de sus costos, el acceso a los más variados y baratos recursos de capital así como a tasas impositivas más bajas. Por lo que tienen la posibilidad de subir o reducir el precio

de ciertos materiales, componentes, bienes, equipo y préstamos, que tienen lugar entre marcas de la misma firma en diferentes países.

Finalmente, cabe hacer una alusión acerca del significado de las barreras de entrada en economías con características como las de México y América Latina en general. En palabras de Fajnzylver: "Se mencionan como 'barreras a la entrada':

- a) las ventajas de las empresas establecidas en cuanto a la disponibilidad de ciertas tecnologías;
- b) el control de ciertos factores de producción;
- c) las marcas consolidadas en el mercado;
- d) las redes de distribución; y
- e) la elevada magnitud de las inversiones iniciales, etc".⁸

Algunos de los efectos más destacados son el desplazamiento de las empresas nacionales por las extranjeras; la segmentación del mercado laboral, que genera una especie de élite obrera con salarios y prestaciones por encima de la media de los trabajadores que laboran en empresas nacionales; finalmente, las empresas nacionales para poder competir con las extranjeras se ven obligadas a imitarlas iniciando un proceso de modernización que tiende a desplazar la fuerza de trabajo.

El crecimiento de la tecnificación que la modernización conlleva, desde una perspectiva estática genera o agudiza el problema de desempleo que endémicamente sufren nuestras economías, pero visto el proceso desde una perspectiva dinámica, la modernización y tecnificación de las empresas nacionales tiende a acelerar el ritmo de crecimiento, teóricamente esto debe permitir una mayor demanda de empleo en los sectores modernizados y en

⁸ Fajnzylber, Fernando. Oligopolio, Empresas Transnacionales y Estilos de Desarrollo. En Fajnzylber, F., (Compilador). Industrialización e Internacionalización en la América Latina. Fondo de Cultura Económica. México, 1980, pp. 193-94.

crecimiento, así como en aquellos otros que se han beneficiado de éste nuevo impulso hacia el crecimiento.

El desarrollo de las empresas transnacionales que tradicionalmente se había dado hacia la integración vertical, actualmente es complementado con algunas tendencias hacia la conglomeración, acompañada de un crecimiento importante en la colaboración de inversiones y/o proyectos conjuntos entre las transnacionales de diferentes países.

Este tipo de arreglos del mercado reduce los riesgos y facilita la creación de economías de escala en el proceso de investigación y desarrollo. Lo que favorece también el impulso hacia la concentración y el oligopolio.

La movilidad y expansión de las corporaciones transnacionales, ha conferido grados de libertad anteriormente insospechados para éstas, que al ser utilizados dislocan las diversas economías nacionales en distinta magnitud y en ciertos sectores. También la propensión hacia la concentración y la expansión internacional que anteriormente ya habíamos manejado, así como la inadecuada concepción teórica y la carencia de instrumentos adecuados de política económica por parte del Estado, conducen a éste último a una situación de impotencia e incapacidad para manejar los desequilibrios en forma adecuada.

Es precisamente el enfoque global que tienen estas empresas lo que en términos de desarrollo tecnológico les permite estar siempre a la vanguardia de las innovaciones, son sus horizontes y grandes perspectivas lo que coloca en desventaja a las organizaciones obreras y a la mayor parte de las instituciones y organizaciones no comerciales. Generalmente utilizan su movilidad para tratar de eludir reglamentos de seguridad, controles

ambientales, restricciones en el uso de agentes químicos nocivos para la salud, etc.

Como dicen Blake y Walters: "Las corporaciones multinacionales son probablemente el vehiculo mas visible en la internacionalización del sistema económico mundial. Como las economías de las diferentes naciones están siendo crecientemente ligadas y funcionalmente integradas. Las corporaciones multinacionales son vistas como la institución mas estable para adaptarse a un estilo de operación transnacional. Ciertamente, son mas internacionales en enfoque, perspectiva, y más efectivas que la mayoría de las organizaciones gubernamentales".⁹

Otra preocupación importante son las características de los productos con los que comercian. La mayoría de las innovaciones en los productos importantes son pensadas y creadas bajo los estandares, necesidades y patrones de consumo de las sociedades desarrolladas, cuyos destinatarios en las naciones en desarrollo son los estratos de mas altos ingresos, que con el tiempo generan una dinámica de impulso a las ramas productoras de bienes suntuarios que exigen para su crecimiento continuo, de una creciente concentración del ingreso.

1.3 COMPETITIVIDAD, LA RELACION EMPRESA-NACION

La competitividad es un concepto relativo, para poder determinar el grado de competitividad de un sector o país, es necesario compararlo con otros. Los parámetros de la ventaja competitiva no necesariamente se fijan por los agentes económicos nacionales, también pueden serlo por las empresas extranjeras,

⁹ Blake, David y Walters, Robert. The Politics of the Global Economic Relations. Prentice-Hall. Estados Unidos, 1987, pp. 90.

siempre y cuando se trate de las mas competitivas internacionalmente.

Dentro de la competitividad el crecimiento de la productividad es esencial, importan sobre todo los niveles de productividad relativa, es decir, su comparación con otros países antes que el crecimiento absoluto de la misma.

Sin embargo, es importante señalar que niveles de crecimiento absoluto de la productividad, en países en desarrollo tarde o temprano provocaran su acercamiento a la productividad de los países desarrollados. Proceso que se ha dado en sectores como el textil.

Las explicaciones sobre la competitividad de una nación y los parámetros para medirla tienden a ser bastante contradictorios y no existe una teoría o idea generalmente aceptada al respecto, por lo que dista mucho de ser clara la definición del término. Especialmente cuando ha de aplicarse a algún país o sector de manera empírica.

Algunas de las principales explicaciones son las siguientes. Algunos la ven como un fenómeno macroeconómico, movido por variables como los tipos de cambio, las tasas de interés y los déficits públicos. Otros más la explican en función de la existencia de mano de obra barata y abundante. Mientras que en otros enfoques depende de la existencia de materias primas en grandes cantidades. Recientemente algunos han argumentado que la política gubernamental es la influencia más fuerte sobre la competitividad.

En cada uno de estos casos existen ejemplos que a nivel muy agregado tienden a desmentir tales posiciones. Por ejemplo, aquellos que ven la competitividad como un fenómeno macroeconómico, se enfrentan a la existencia de fuertes déficits presupuestarios como es el caso de Italia y Corea del Sur, y

apreciaciones de la moneda particularmente en Japón y Alemania. Los que consideran de gran importancia la mano de obra barata y abundante, son contradecidos por los altos salarios de Suiza, Suecia y Alemania, por mencionar algunos. Por el lado de los recursos naturales se presentan como contra ejemplos, el caso de Japón, Suiza, Italia, Alemania y Corea del Sur que poseen relativamente pocos recursos naturales.

El principal objetivo de toda nación y quizás el más importante, es proporcionar un creciente nivel de vida para sus habitantes, conseguirlo no depende de la volátil noción de competitividad, sino de la productividad con que son utilizados sus recursos productivos. Para Porter, "La productividad es el valor del producto generado por una unidad de trabajo o capital. Depende tanto de la calidad y características de los productos (lo que determina los precios a que pueden venderse) y de la eficiencia con que se producen.

"La productividad es el principal determinante, del nivel de vida de una nación, que es la causa radical de la renta nacional per cápita".¹⁰

La ventaja competitiva de una empresa y una nación en general, están sujetas a la mejora, la innovación y el cambio. La innovación se refiere a las nuevas tecnologías, métodos y formas de hacer las cosas.

Una forma de elevar la productividad nacional es mediante el establecimiento de subsidiarias extranjeras por parte de las empresas nacionales, siempre que se trate de las actividades menos productivas o sirvan como apoyo para lograr una mayor penetración en esos mercados, naturalmente una estrategia de ese tipo implica

¹⁰ Porter, Michael. La ventaja Competitiva de las Naciones. Editorial Vergara. Argentina, 1991, pp. 28.

abandonar ciertos sectores o productos del mercado, en los que antes participaba la economía nacional.

Pero cuando son los sectores relativamente más productivos de la economía los que están perdiendo posiciones frente a la competencia extranjera, la capacidad nacional para mantener un crecimiento sostenido de la productividad está en grave peligro. Y lo mismo también es cierto cuando las actividades productivas que se están trasladando al extranjero, son las de mayores niveles de productividad.

Para poder definir la ventaja competitiva de un sector o economía nacional, es preciso tomar en consideración los siguientes aspectos que señala Porter:

"1. La presencia de exportaciones sustanciales y sostenidas a un buen número de otros países.

2. Inversiones extranjeras significativas fuera de sus fronteras basadas en técnicas y activos creados en el país de origen (...). La inversión y el comercio extranjero son parte integrante de las estrategias mundiales y las medidas del éxito transnacional deben comprender ambos".¹¹

Las empresas que consiguen alguna ventaja competitiva frecuentemente son aquellas que no solo detectan una nueva necesidad en algún mercado, o el potencial de cierta tecnología, sino que son las primeras o las más agresivas para explotarlos.

Los cambios estructurales significativos llevan implícito cierto potencial para anular las ventajas competitivas de los líderes precedentes, y crean cierta oportunidad de mejorar la posición competitiva de otras empresas a través de una reacción temprana.

¹¹. Idem. pp. 52.

Porter ha encontrado que las empresas que no cotizan en bolsa, tienen un conjunto de *metas* más complejas que el resto, cuentan con un horizonte temporal bastante largo, son empresas comprometidas con su sector y en consecuencia operan a diferentes tasas de rentabilidad.

"Las estructuras de propiedad, las condiciones de los mercados de capital y la naturaleza de la gestión societaria en una nación tienen dos influencias generales sobre la ventaja nacional. La primera se deriva del hecho de que los sectores tienen diferentes necesidades de fondos, diferentes perfiles de riesgo, diferentes horizontes temporales para las inversiones y diferentes tasas medias de rendimientos obtenidos. Los mercados nacionales de capitales también marcarán diferentes metas para diferentes tipos de sectores. Las naciones alcanzarán el éxito en sectores en que las metas de los propietarios y los directores encajen con las necesidades del sector. Una estructura institucional dada puede beneficiar a la ventaja competitiva en unos sectores y perjudicarla o entorpecerla en otros".¹²

Uno de los hallazgos empíricos de su investigación que más subraya Porter, es la fuerte rivalidad doméstica que existe entre las empresas de la nación que han alcanzado posiciones de liderazgo a escala mundial, que incluso existe en países pequeños como Suiza o Suecia. Esta intensa competencia doméstica que reduce el nivel de ventas interno se ve compensado con una escala adicional obtenida al vender en todo el mundo.

En contraste con esto, Porter señala que aquellas empresas nacionales carentes de competencia interna no eran

¹². *Idem.* pp. 163.

internacionalmente competitivas a pesar de estar fuertemente subvencionadas y protegidas por el Estado.

Igualmente explica la ventaja competitiva de las naciones, a través de cuatro determinantes que considera básicos:

"1. Condiciones de los factores. La posición de la nación en lo que concierne a mano de obra especializada o infraestructura necesaria para competir en un sector dado.

"2. Condiciones de la demanda. La naturaleza de la demanda interior de los productos o servicios del sector.

"3. Sectores afines de apoyo. La presencia o ausencia en la nación de sectores proveedores y sectores afines que sean internacionalmente competitivos.

"4. Estrategia, estructura y rivalidad de la empresa. Las condiciones vigentes en la nación respecto a cómo se crean, organizan y gestionan las compañías, así como la naturaleza de la rivalidad doméstica".¹³

Sobre este sistema que denomina "diamante", conforma un modelo evolutivo, en el que cada uno de los elementos influye y condiciona a los otros simultáneamente, la ventaja competitiva de un sector deriva de las ventajas presentes en ramas y/o sectores cercanos, como son los relacionados con insumos y los proveedores de maquinaria y equipo.

Reflejo de esto es que los sectores competitivos de la nación no están repartidos uniformemente, sino que se encuentran conectados a través de lo que el citado autor llama "agrupamientos", que deben existir en sectores conexos con enlaces de varias clases.

A parte del papel fundamental que desempeñan estos cuatro determinantes, los acontecimientos casuales que salen del control de

¹³. *Idem*. pp. 110.

las empresas y los Estados nacionales, tienen particular importancia en la formación de la ventaja competitiva de las naciones. Siguiendo a Porter, entre ellos cabe destacar:

"* Actos de pura invención.

* Importantes discontinuidades tecnológicas (por ejemplo, la biotecnología, la microelectrónica).

* Discontinuidades en los costos de los insumos, como los ocasionados por la crisis del petróleo.

* Cambios significativos en los mercados financieros mundiales o en los tipos de cambio.

* Alzas insospechadas en la demanda mundial o regional.

* Decisiones políticas de gobiernos extranjeros.

* Guerras".¹⁴

Tales acontecimientos casuales son importantes debido a que crean discontinuidades que propician alteraciones en la posición competitiva de las empresas dominantes, y abren un nuevo potencial para que empresas de nuevas naciones u otras de la misma nación, puedan obtener una ventaja competitiva como respuesta a las nuevas condiciones del mercado.

Usualmente los principales competidores que han alcanzado cierto éxito internacional, se localizan en una misma ciudad o dentro de la misma región de un país. Esa concentración de rivales domésticos internos, casi siempre están rodeadas de los principales proveedores y situadas en zonas con una cantidad considerable de clientes entendidos y significativos para ese sector.

El que algún sector o nación cuente con ciertas ventajas competitivas no significa que éstas perduren de manera indefinida, bajo ciertas circunstancias las condiciones presentes en el sistema

¹⁴ Idem. pp. 178.

que Porter denomina "diamante", dejan de soportar y estimular la innovación que permite a este sector contar con una estructura cambiante que incorpore la innovación y se ponga a la altura de los principales competidores mundiales.

Existen varias razones por las que dicho sistema puede atrofiarse, entre ellos mencionaremos algunos de los principales, de los que debe tenerse bastante cuidado.

Uno de ellos, quizás el de mayor importancia junto con la competencia, sea el deterioro de las condiciones de los factores, es decir, que la nación y/o el sector se retrasen en el ritmo de la creación y perfeccionamiento de los factores de esa rama.

Otro puede ser la disparidad entre las necesidades nacionales y la demanda mundial, esto generalmente ocurre cuando las condiciones de la demanda interior tienden a apartarse de las tendencias prevalecientes internacionalmente, en especial de las existentes en las naciones desarrolladas. Viéndose arrastrado de esa forma el sector por los compradores locales, hacia direcciones inadecuadas en la innovación.

Los compradores locales también pueden dejar de ser los más entendidos o exigentes de las características del producto. Esto es una causa grave de pérdida de competitividad, debido a que obstruye el desarrollo y mejoramiento de los productos.

Bajo otras circunstancias el cambio tecnológico crea nuevas necesidades en lo que se refiere a factores especializados o la necesidad de nuevos sectores de apoyo de los cuales se carece, en esta situación el sector competitivo ve anulada su ventaja por la incapacidad de incorporar exitosamente los nuevos procesos o cambios tecnológicos, por carecer de factores especializados y sectores de apoyo de calidad mundial.

Un elemento que algunos autores señalan con marcado énfasis, entre ellos Peter Drucker¹⁶, son las metas de la empresa que limitan el ritmo de inversión. Lo cual tiene estrecha relación con la estructura de los mercados nacionales de capitales, la estructura de propiedad de la empresa, las políticas fiscales vigentes y de los incentivos de la administración de la empresa, fundamentalmente.

Si las metas del sector competitivo no corresponden con inversiones sostenidas, tarde o temprano se perderá la ventaja competitiva en aras de otras empresas nacionales o extranjeras que tengan la capacidad o disposición para invertir de manera continuada en el sector para que sea competitivo.

El siguiente factor se observa a través de los años, en sectores y empresas que han sido tradicionalmente competitivas, esto es que las empresas pierdan flexibilidad para adaptarse, consecuencia de que éstas enfrentan barreras que dificultan su adaptación al cambio tecnológico y entorpecen la innovación. En ocasiones esas barreras son de carácter interno.

Una de las causas más comunes y también la más fatal para la pérdida de la ventaja competitiva, es la disminución de la competencia interna, que provoca una pérdida de dinamismo dentro del sector a causa del reparto del mercado, la existencia de acuerdos informales o la cooperación a gran escala. Asociándose a lo anterior en algunos casos, una mayor rentabilidad temporal por la reducción de las inversiones.

La pérdida de competitividad es un proceso bastante lento y en pequeños períodos de tiempo, es prácticamente imperceptible, principalmente tratándose de empresas que tempranamente se han posicionado en el sector, evitando que el proceso se agudice por el

¹⁶. Ver Drucker, Peter. Op. cit.

prestigio de la marca y muchos años de aprendizaje y conocimiento sobre las características de los productos, así como los canales de distribución y servicio más apropiados.

La carencia de innovaciones lleva a que las empresas se retiren hacia segmentos de menor importancia para la competencia extranjera o más protegidos por la inercia de la demanda.

Una vez iniciado este proceso de declive es bastante difícil detenerlo, porque así como se autorrefuerza el sistema y genera una dinámica propia de crecimiento, también puede funcionar en sentido opuesto para generar una espiral descendente de estancamiento y retroceso.

Recuperar una posición perdida en el escenario mundial, una vez que el impulso en sentido negativo ha comenzado es algo bastante raro, generalmente puede verse detenida o disminuida su agudización pasando a segmentos menos expuestos a la competencia internacional o instrumentando medidas de protección comercial, pero es bastante raro que dicho sector vuelva a recuperar su fuerza anterior.

Una de las mejores maneras para que el sector sea competitivo por largo tiempo y fomentar una orientación correcta hacia el crecimiento, es mediante la creación de factores propios dentro de la empresa y en instituciones públicas o privadas en colaboración con el gobierno. Principalmente aquellas empresas que promueven la formación de factores especializados dentro de la propia organización, son los que logran conseguir los factores más especializados e importantes.

Debido a la globalización, los factores clásicos de la producción son cada vez más asequibles y la verdadera ventaja competitiva en especial en los sectores más avanzados, tiene como

fueron los conocimientos, las aptitudes y la capacidad de innovación encarnadas en personal altamente especializado y las rutinas de las organizaciones.

Pero esto no implica necesariamente que las naciones hayan dejado de ser importantes. Por el contrario, muchos de los determinantes de la ventaja competitiva, son más parecidos dentro de una nación o región, que entre unas y otras naciones.

A simple vista resulta atractivo pensar que con el éxito internacional de las firmas transnacionales la nación ha perdido importancia. Más sin embargo, los líderes mundiales en determinados sectores o productos tienden a estar altamente concentrados en unas pocas naciones y a mantener su ventaja competitiva durante décadas.

Aunque parezca paradójico, la competencia mundial mucho más intensa y abierta da mayor relieve a la importancia del país sede de la empresa, las diferencias que existen entre los países en lo que se refiere a las principales características de la demanda, su capacidad para crear factores y otros determinantes, no desaparecerán con la rivalidad, lo más probable es que adquieran una nueva vitalidad en las próximas décadas.

Para Porter, el papel de la intervención gubernamental debe centrarse en generar una influencia positiva sobre los cuatro determinantes de la ventaja competitiva de las naciones, evitando los habituales pero contraproducentes subsidios, colaboración y protección comercial a que comúnmente recurren los gobiernos.

Antes de recurrir a estos instrumentos, lo que deberá hacer el gobierno es indicar las metas apropiadas y de productividad. El gobierno debe esforzarse para mantener como incentivos la permanencia de los determinantes.

Regresando una vez más a Porter: "La ventaja competitiva se crea y se mantiene mediante un proceso altamente localizado; las diferencias de escala nacional en estructuras económicas, valores, culturas, instituciones e historia contribuyen profundamente al éxito competitivo. El papel de la nación sede parece ser tan fuerte como antes o incluso mas fuerte que nunca. Aunque la mundialización de la competencia pudiera parecer que restará importancia a la nación, antes al contrario parece que se la añade. Al haber menos impedimentos al comercio con los que proteger las empresas y sectores interiores de nula competitividad, la nación sede cobra un creciente significado por que es la fuente de las técnicas y tecnologías que sustentan la ventaja competitiva".¹⁶

A lo anterior cabe agregar que en una gran cantidad de sectores y principalmente de ramas, los competidores con una verdadera ventaja competitiva internacional se encuentran en unas pocas naciones cuya influencia pare ser mas aplicable a los sectores y segmentos que a algunas firmas. Estos sectores de mayor éxito comprenden grupos de firmas que tienden a localizarse en la misma región e incluso ciudad.

En el largo plazo el nivel de vida de las naciones depende de la capacidad de sus empresas para incrementar el nivel de productividad en aquellos sectores competitivos, lo cual se logra a través de una mayor calidad y eficiencia en la producción y prestación de servicios, donde la influencia de la nación en la búsqueda de las ventajas competitivas en determinados campos, es de crucial importancia para que la productividad pueda incrementarse.

¹⁶. Porter, Michael. Op. cit. pp. 45.

Con lo anterior no deseamos dar a entender, que asumimos que los intereses de las empresas transnacionales en sentido individual o colectivo, corresponden con los intereses del Estado nacional, por el contrario, pensamos que cada empresa esta ligada a su propia estrategia global y que en relación a las otras empresas de su sector, tienen un interés común derivado del liderazgo colectivo que ejercen en la misma industria, generando un patrón de comportamiento difícil de entender en términos de los intereses y fuerzas existentes en los Estados nacionales donde tienen su base central.

1.4 SECTORES EN LOS QUE SE DEBE COMPETIR

En el futuro próximo la ventaja competitiva duradera dependerá cada vez más de las nuevas tecnologías de procesos y menos de la de productos. Los sectores competitivos de mayor importancia en las décadas por venir, por ejemplo la biotecnología, dependerán fundamentalmente de la capacidad cerebral del hombre para encontrar aplicaciones productivas a los conocimientos técnicos y científicos.

De esta forma las ventajas competitivas basadas en la posesión de los recursos naturales, dejarán de tener importancia. La disputa por la hegemonía mundial, se dará como dice Thurow, en sectores como los siguientes; "microelectrónicos, biotecnología, las nuevas industrias basadas en la ciencia de los nuevos materiales, las telecomunicaciones, la aviación civil, la robótica más las máquinas herramienta, y los ordenadores más el software".¹⁷

¹⁷. Thurow, Lester. Op. cit. pp. 35.

La presente revolución en la ciencia de los materiales será una causa importante en la reducción del uso de todos los recursos naturales por unidad de producto. Los proveedores tradicionales de materias primas del mundo en desarrollo, verán reducidos sus mercados que de manera paralela presentarán precios más bajos.

A causa de que los recursos naturales han dejado de ser, si es que alguna vez lo fueron, fundamento importante para el mantenimiento de alguna ventaja competitiva en el largo plazo. La posesión de éstos no significa en modo alguno la certeza o posibilidad de enriquecerse, sin embargo, su carencia no es un obstáculo para ello.

Los siete sectores que hemos subrayado y otros más, podrán instalarse en casi cualquier parte del planeta, la única limitante será la existencia de una fuerza de trabajo calificada, con la capacidad para aprovechar el considerable potencial productivo de tales industrias. La cantidad de inversión extranjera productiva que pueda atraer un país, estará en función de la capacidad creativa de su fuerza de trabajo.

Actualmente la ventaja comparativa es la tecnología generada por el hombre y su aplicación productiva o en la prestación de servicios. A finales del siglo pasado y a lo largo del presente, la ventaja competitiva de los países ha tenido como base la tecnología de los productos. Pero en estos momentos, ésta se mueve rápidamente hacia las tecnologías de los nuevos procesos, restandole importancia al desarrollo de los nuevos productos.

Como paréntesis queremos señalar que cuando nos referimos a tecnología, siguiendo la definición de Blake y Walters, hacemos referencia esencialmente al conocimiento y técnicas que son aplicados en el proceso de producción, es decir, "...tecnología es

el conocimiento y la habilidad para aplicarlo. Tecnología no es productos, los productos son el resultado final de la tecnología".¹⁸ Algunos de los enormes problemas que dificultan su uso, son los extensos periodos que se requiere para la maduración de este tipo de inversión, lo incierto de su culminación, su alto costo, la incertidumbre y el largo período de recuperación de la inversión. Las innovaciones no son espontáneas, requieren de objetivos bastante claros y una buena organización.

La importancia en el uso de la tecnología en una amplia y creciente variedad de sectores, está provocando que pasen a un papel secundario los bajos salarios, de hecho algunos de los procesos están siendo movidos, apesar de los altos costos salariales. Preponderando en esas decisiones la importancia de la cercanía a los principales centros consumidores. Es el caso de varias firmas japonesas que han optado por trasladar su producción y operaciones directamente dentro de las fronteras norteamericanas.

La creación de estas nuevas tecnologías no es un fin en si mismo, requieren para su adecuada utilización y eficiente uso productivo, una fuerza de trabajo altamente calificada de la cima a la base de las empresas; estas habilidades y calificación de la fuerza de trabajo son el arma básica para mantener la competitividad en el próximo siglo. No es tan importante la cantidad y características de la fuerza de trabajo que hereda una sociedad, sino la velocidad y calidad con la que puede continuar perfeccionandola en el presente.

Tanto los recursos naturales como el capital y las tecnologías, se desplazarán más o menos rápidamente alrededor del mundo, pero la fuerza de trabajo se moverá bastante más lentamente

¹⁸ Blake, David y Walters, Robert. Op. cit. pp. 152.

que el resto, será por tal motivo la única ventaja competitiva perdurable.

Los cambios promovidos por estas nuevas tecnologías tienden a producir procesos de trabajo fragmentados, o la elaboración de ciertas partes de productos, caracterizadas por los bajos salarios. Los individuos de las sociedades ricas que poseen baja calificación laboral, tendrán que competir con los trabajadores de los países en desarrollo. Sin embargo, cuando las presiones sociales en las naciones desarrolladas por la existencia de estos bajos salarios son considerables, los procesos tienden a ser desplazados hacia los países en desarrollo con los salarios más bajos y adecuada infraestructura.

Es claro que la productividad o la eficiencia en el uso del conocimiento es decisivo en el éxito económico y social, pero existen enormes diferencias en cuanto a la eficiencia en su aplicación entre los países, las industrias e incluso de las organizaciones tomadas individualmente.¹⁹

La posesión por parte de una nación de bajos niveles salariales no da ninguna permanencia a sus ventajas competitivas o estabilidad a ese sector a nivel mundial. De la noche a la mañana cualquier otro país puede comenzar a ofrecer costos salariales por debajo del promedio de los existentes o surgir algún otro gobierno, dispuesto a subsidiarlos. Un país que asiente su ventaja en tales sectores se verá fácilmente desplazado.

En los sectores en que las materias primas o los bajos salarios son relevantes para la ventaja competitiva, los rendimientos sobre la inversión tienden a ser bajos, debido a que muchos otros países han decidido entrar a participar en estos sectores por el fácil

¹⁹. Ver a Drucker, Peter. Op. cit., pp. 186.

acceso a ellos, lo que genera la existencia de una gran cantidad de competidores, que crecen permanentemente y presionan a la baja aún más los salarios y rendimientos.

Los sectores realmente importantes para que un país obtenga mayores niveles de ingreso per cápita y bienestar para su población requiere de la participación en sectores con alto valor agregado que sólo se da en los de punta o que dependen de elevados niveles de conocimientos, esto se reflejará en sus niveles de exportación y cambios en la composición de las mismas.

Los sectores competitivos o aquellos que son potencialmente importantes no deben de ir solos, Porter sostiene que: "La ventaja competitiva en algunos sectores proveedores confiere ventajas potenciales a las empresas de muchos sectores de una nación, por que producen insumos que se emplean mucho y que tienen una gran importancia para la innovación o internacionalización. Los de semiconductores, software y contratación de valores, por ejemplo son sectores que producen un impacto importante sobre muchos otros".²⁰

La presencia de sectores competitivos que tengan conexión con otros, pueden llevar al nacimiento o creación de nuevos sectores competitivos, ya sea por que utilicen productos o servicios complementarios.

En el caso específico de los países en desarrollo, una forma de buscar un mayor nivel de bienestar es mediante la expansión en agrupamientos a partir de ciertos sectores competitivos, aún cuando sean impulsados total o parcialmente por los factores básicos, pero buscando la expansión hacia sectores menos sensibles a los costos de los mismos, y que requerirán en un primer momento fuertes inversiones en la capacitación de la fuerza de trabajo, en

²⁰ Porter, Michael. Op. cit., pp. 149.

investigación básica, en procesos de trabajo e Infraestructura. Elementos que ayudan a que el sector sea más competitivo internacionalmente.

Este proceso podrá ser impulsado en gran medida por las empresas o el gobierno, en la medida en que identifiquen sectores con condiciones favorables, con una demanda importante por parte de consumidores entendidos y exigentes, o bien debido a que posean características peculiares.

Cuando se impulsa una estrategia de desarrollo cuyo eje es la atracción de empresas extranjeras y multinacionales, provablemente se esté condenando a la economía nacional a mantenerse permanentemente impulsada por los costos de los factores. Una dependencia amplia y generalizada respecto de las transnacionales provocará que el país no sea base central de ningún sector competitivo. Además de que tales empresas pueden relocalizar sus operaciones si el costo de los factores por los que llegaron se incrementan o se presentan costos inferiores en otros países.

Es obvio que el crecimiento de las empresas locales de las naciones en desarrollo es un proceso bastante más lento e incierto, que atraer transnacionales extranjeras o simplemente capitales foráneos en sentido más general, pero es el camino más largo y difícil el que permitirá a los países en desarrollo alcanzar niveles de competitividad en ciertos sectores más allá del costo de los factores.

CAPITULO 2
ECONOMIA MUNDIAL.
2.1 LOS PRINCIPALES CENTROS COMERCIALES Y
FINANCIEROS

Desde fines del siglo XIX y durante la mayor parte del XX, imperó la imagen de un comercio internacional dominado por un flujo bidireccional entre las colonias y las metrópolis, que posteriormente fueron sustituidos por los países subdesarrollados y los desarrollados.

Donde los países subdesarrollados exportaban materias primas y bienes semi-manufacturados que eran empleados principalmente para pagar las importaciones que éstos hacían provenientes de las naciones desarrolladas, consistentes en manufacturas y productos de mayor valor agregado.

Pero a finales de este siglo, la mayor parte del comercio internacional se efectúa por las propias naciones desarrolladas, siendo cada vez menor la parte del mismo que corresponde a las naciones en desarrollo (ver cuadro 1).

Aunado a esta mayor dificultad que tienen los países en desarrollo por mantener su participación en los flujos comerciales mundiales, se enfrentan también a la formación de bloques comerciales en distintas regiones del mundo que dificultan aún más su acceso a los mercados.

Algunos autores, entre ellos Michael Porter y Orlando Caputo, consideran que una porción considerable del comercio internacional, incluyendo el que se da entre las propias naciones desarrolladas, se debe a sus propias empresas transnacionales, cuyas exportaciones e importaciones se dan entre la matriz y las subsidiarias de las mismas corporaciones. Caputo concluye que las

empresas transnacionales controlan alrededor del 70% del comercio mundial.¹

CUADRO 1			
DIRECCION DE LAS EXPORTACIONES MUNDIALES POR VALOR, 1985			
(EN PORCENTAJES)			
EXPORTACIONES DEL	AL SUR	AL NORTE	AL BLOQUE SOCIALISTA
MUNDO	70.5	26.4	3.0
NORTE	71.6	23.9	2.5
SUR	61.6	29.2	4.5

FUENTE: Blake, D. y Walters, R., Op. cit., pp. 155.
 Tomado de FMI, *Direction of Trade Statistics*, 1986
 Yearbook, Washintong, D.C., 1986, pp. 2-19

Siguiendo la idea del comercio entre las potencias económicas, podemos observar que tal situación también se refleja en los lugares donde realizan sus inversiones las principales transnacionales y capitales mundiales. Por ejemplo, las inversiones japonesas que han sido las más dinámicas en los últimos lustros, se concentran fundamentalmente en los Estados Unidos y la CEE.

Como hechos ilustrativos, es importante observar las tendencias de estos flujos. Así tenemos que Estados Unidos en relación a las principales economías del mundo, ha reducido su participación en lo referente a las inversiones directas en el extranjero, pasando en 1974 de una participación de más de 51%, a 29% en 1989. Mientras que Japón ha logrado un incremento considerable, al pasar del 5% a 15% en ese mismo periodo.

¹. Ver a Caputo, Orlando. *Economía Mundial, Crisis, Contradicciones y Límites del Proceso de Globalización*. En Carmona de la Peña, Fernando (Coordinador). *América Latina, Crisis y Globalización*. Instituto de Investigaciones Económicas-UNAM. México, 1993, pp. 64.

Alemania, ha registrado un crecimiento más moderado, en 1974 aportaba el 6.5% y en 1989 el 7.6% (ver cuadro 2).

En el aspecto de los flujos comerciales, la situación de la economía estadounidense debido a su tamaño, adquiere especial importancia en el mediano plazo. Estados Unidos tendrá que ajustar su déficit en la balanza de pagos, lo cual significa que sus importaciones deberán de descender durante algún tiempo y sus exportaciones aumentar. En consecuencia, este mercado de gran importancia para muchos países en desarrollo, será cerrado por cierto tiempo.

Para que el comercio mundial mantenga su dinamismo, es preciso que tanto la CEE como Japón asuman el compromiso de convertirse en mercados de mayor importancia para las naciones en desarrollo. De cualquier forma es previsible que en los próximos años no surgan economías altamente exportadoras similares a las del sudeste asiático.

CUADRO 2					
INVERSIONES DIRECTAS EN EL EXTRANJERO DE					
LOS PRINCIPALES PAISES CAPITALISTAS					
1974-1989					
(PORCENTAJES)					
AÑO	USA	INGLATERRA	JAPON	ALEMANIA	OTROS
1974	51.96	14.41	5.67	6.55	21.39
1982	40.78	15.09	10.78	7.64	25.68
1989	29.84	18.40	15.20	7.60	28.96

FUENTE: tomado de Perlo, Victor. Acumulación Monopólica y Expansión Transnacional: Contradicciones y Perspectivas. En Carmona de la Peña, Fernando (Coordinador). América Latina: Hacia una Nueva Teorización. Instituto de Investigaciones Económicas-UNAM. México, 1993, pp. 19.

Desafortunadamente no disponemos de datos que engloben a las principales potencias económicas. Pero sí contamos con aquellos que se refieren al destino de la IED norteamericana, que de alguna manera nos indican cual ha sido el comportamiento general del resto de los países desarrollados. Por ejemplo (ver cuadro 3), notamos que en 1950, a las áreas desarrolladas correspondía el 48% de la IED norteamericana, mientras que las áreas en desarrollo participaban con el 37%. Sin embargo, al paso de las décadas la composición se hizo menos favorable para los países en desarrollo, teniendo en 1985 una participación de 23%, la cual contrasta con el 74% de las zonas desarrolladas.

A este cambio en la dirección de los flujos de inversión es importante añadir una reorientación en los sectores de destino. Originalmente la mayor parte de la IED se localizaba en los sectores extractivos y de materias primas, pero actualmente se concentra en los sectores manufactureros y más recientemente en los de servicios. Y las inversiones en manufacturas avanzadas y servicios se ubican en los países desarrollados. En el mundo en desarrollo son escasas las inversiones extranjeras que generan alto valor agregado en dichos sectores.

Obviamente los países en desarrollo de una u otra manera han tratado de dar la batalla en la disputa por la IED a los desarrollados, pero debido a las características de la demanda de sus mercados, casi siempre tienen que recurrir a los bajos costos de los factores y presentar algunas ventajas o subsidios en lo que se refiere a infraestructura. Terminando así por captar el grueso de los sectores de bajo valor agregado, mientras que las inversiones con tecnología de punta o que requieren de procesos productivos que exigen una fuerza de trabajo altamente calificada, una base tecnológica sólida o

una infraestructura muy desarrollada, son ganadas en su mayoría por los países desarrollados.

CUADRO 3			
DESTINO DE LA INVERSION DIRECTA NORTEAMERICANA,			
AÑOS SELECTOS ENTRE 1950-85			
(EN BILLONES DE DOLARTES Y PORCENTAJES)			
	TOTAL AREAS	TOTAL AREAS	
	DESARROLLADAS	EN DESARROLLO	
1950	Monto	5.7	4.4
	% del Total	48%	37%
1960	Monto	19.6	10.9
	% del Total	61%	34%
1970	Monto	53.2	23.1%
	% del Total	68%	27%
1980	Monto	157.1	52.7
	% del Total	74%	25%
1985	Monto	172.8	54.5
	% del Total	74%	23%

FUENTE: Tomado de R. Ross y K. Trachte. 'Global Capitalism. The New Leviathan', State University of New York Press, 1990, pp. 93

Entre las formas principales o más típicas en que los países en desarrollo atraen capital extranjero, se encuentran la inclusión de incentivos fiscales para la localización de inversiones en ciertas zonas, principalmente las dedicadas a la producción de bienes exportables; entrada libre a la importación de insumos que son

reexportados como parte de un bien final; devaluaciones monetarias para mantener una posición competitiva de las exportaciones nacionales en el mundo; diseño de políticas laborales para mantener bajos salarios; la generación de un ambiente propicio para la IED. Son países que tienen una fuerza de trabajo disciplinada, una clase empresarial activa y tienden a ser estables a pesar de la existencia de gobiernos autoritarios o con partidos de Estado.

Blake y Walters argumentan que el éxito de estos esfuerzos por atraer la IED, pueden resultar en un extenso control extranjero o desnacionalización de la economía de los países huéspedes. El financiamiento del creciente déficit comercial a través de las inversiones de las empresas transnacionales y el crecimiento de la deuda externa, puede propiciar la intromisión de los deudores internacionales en la política doméstica y en las decisiones económicas.²

Cuando la IED procedente de las principales potencias económicas tiende a ser relocalizada en los países en desarrollo, los flujos de Inversión y comercio sólo privilegian a unos cuantos países que absorben el grueso de los mismos. Entre ellos destacan Brasil, México, Argentina, Corea del Sur, Indonesia y Malasia (ver cuadro 4).

En muchos casos los bienes que producen estas naciones que luego se convierten en exportaciones de manufacturas, son parte de un proceso de producción que ha sido desgregado en lugares distantes alrededor del mundo.

A consecuencia de esto se ha producido un fenómeno un tanto curioso, los llamados nic's (New Industrial Countries) o países de reciente industrialización han cambiado la estructura de sus

². Ver a Blake, D. y Walters, R. The Politics of the Global Economic Relations. Prentice-Hall. Estados Unidos, 1987, pp. 172-73.

CUADRO 4			
DESTINOS DE LA INVERSION EXTRANJERA DIRECTA			
(MILES DE MILLONES DE DOLARES)			
PAIS	1989	1991	1992
China	3,393	4,366	11,156
México	3,037	4,762	5,366
Malasia	1,668	4,073	4,118
Argentina	1,028	2,439	4,179
Portugal	1,737	2,449	1,873
Tailandia	1,776	2,014	2,116
Ir Jonesia	682	1,482	1,774
Brasil	1,267	972	1,454
Nigeria	1,882	712	897
Venezuela	213	1,916	629
Corea	758	1,116	550
Turquia	663	810	844
Hungria	0	1,462	1,479
Egipto	1,250	253	459
Colombia	576	457	790
Otros países	4,780	7,593	9,584
Total	24,710	38,876	47,268

FUENTE: estimaciones del FMI y BM.

economías adquiriendo cada vez mayor relevancia el sector manufacturero como proporción del PIB. Mientras que las principales economías del mundo han visto disminuir progresivamente la importancia del sector manufacturero dentro del PIB, al tiempo que ha crecido de manera importante la participación del sector servicios.

Los principales países del mundo en desarrollo beneficiarios de las inversiones extranjeras, cuentan con ciertas características tecnológicas que permiten desarrollar los procesos productivos más adecuadamente y por otro lado, los productos intermedios o ya terminados tienen costos de transporte que no exceden los ahorros logrados por los bajos salarios.

Otro rasgo interesante es que los países en desarrollo tienden a generar estructuras proteccionistas y políticas de apoyo principalmente en el sector industrial, que en ocasiones es más débil que su sector agrícola; mientras que los países desarrollados como Japón y la CEE, crean estructuras proteccionistas en favor de sus agricultores, al lado del impulso de mercados abiertos en el sector manufacturero. Tal descuido por parte de los países en desarrollo, provoca fracturas sociales en su sector agrícola y caídas considerables en su producción, reflejándose en incrementos constantes en la importación de alimentos.

El que bastantes líderes de países desarrollados y algunos otros en desarrollo defiendan afanosamente el libre comercio en sus discursos, no impide que éste se encuentre bastante administrado, principalmente por los países de mayor desarrollo económico. Los cuales de la barrera comercial arancelaria, han pasado a complejos métodos de administración del comercio que genéricamente han sido agrupados en la categoría de barreras no arancelarias, que incluyen reglamentos fito y zoo sanitarios; normas de calidad y reglas de origen, fundamentalmente.

En este tipo de instrumentos los países desarrollados llevan varias décadas de ventaja al resto del mundo. En el manejo del comercio existe una gran brecha entre las naciones más avanzadas y el resto, a pesar de que el comercio ha adquirido un crecimiento tan

grande que le ha permitido expandirse a tasas superiores a las de la producción. Las transacciones de capital por su parte, se expanden más rápidamente que las dos anteriores. Pero la regulación internacional del flujo de capitales es mucho más rudimentaria e imprecisa que la del comercio.

Según Orlando Caputo, el crédito internacional pasó de 162 mil millones de dólares en 1970, a cerca de 6 billones en el segundo trimestre de 1990. Y "El crédito privado internacional en los últimos años ha sido el doble del valor global de las exportaciones mundiales, y superior al producto nacional de la economía estadounidense. El valor global del crédito internacional y de los depósitos de la banca privada internacional está alcanzando cifras que se aproximan al total de la producción mundial de 1990. (...) La globalización del funcionamiento del capitalismo encuentra en el crédito privado internacional un nivel mayor que en otras esferas y dicho crédito está apoyando activamente el crecimiento de las transnacionales, del comercio mundial y de las actividades especulativas".³

Cuando se habla de que el comercio internacional es una herramienta de gran importancia, y que permite la especialización de los países en los sectores en que son más competitivos, en ese nivel de abstracción parece ser una idea de efectos neutrales. Sin embargo, tiene un fuerte impacto en la estructura económica de los países. Los países desarrollados, en especial el Grupo de los siete, se especializan en los procesos productivos y la prestación de los servicios más complejos y de mayor valor agregado, el mundo en desarrollo se ve obligado en gran medida a buscar su especialización

³. Ver a Caputo, Orlando. Op. cit., pp. 66.

en la producción de bienes y servicios de tipo intermedio y de menor valor agregado.

En este escenario, en el que es excluida la mayor parte de la población mundial de los flujos comerciales y financieros entre las principales economías del mundo, sigue presente como telón de fondo el problema de la deuda externa de los países en desarrollo. Las deudas no han dejado de crecer y tampoco las exportaciones netas de capital, el crecimiento de los países en desarrollo exige de una solución de fondo al problema de la deuda, que parece ser solo los contribuyentes de las naciones acreedoras pueden dar.

Los países en desarrollo, necesitan reordenar sus sistemas financieros y economías nacionales para que puedan generar el ahorro suficiente que les permita mantener un ritmo de crecimiento adecuado en el largo plazo.

2.2 LOS BLOQUES COMERCIALES

Desde el segundo lustro de la década de los ochentas la conformación de alianzas o grupos con fines comerciales entre las naciones, ha comenzado a constituirse como el eje esencial de la política de comercio exterior entre las naciones.

Entre los procesos de formación de bloques comerciales sobresale la CEE, la Asociación de Naciones del Sudeste Asiático (ASEAN) y el TLC. Acompañados de otros de menor impacto sobre el comercio mundial, como el Mercosur y el Pacto Andino.

La regionalización de la economía mundial a través de los procesos de integración entre países, es una tendencia de gran fuerza en el presente y que seguramente perdurará durante algún tiempo más.

Este proceso en lugar de ser una tendencia contraria al proceso de globalización, es uno de sus componentes fundamentales que perfilan a grandes rasgos las principales características de la economía mundial durante el próximo siglo. Es un proceso que está delineando la forma en que las economías nacionales buscarán insertarse en lo sucesivo a los principales flujos comerciales y financieros a escala planetaria.

Como señalábamos más arriba, tal proceso de regionalización de la economía mundial, cobra fuerza y gran dinamismo a partir de la segunda mitad de la década de los 80's, debido parcialmente a los importantes avances obtenidos por los países de la CEE, en su proyecto para lograr la creación de la Unión Europea, al que recientemente han decidido incorporarse Austria, Finlandia, Noruega y Suecia. Lo que otorga mayor importancia económica y política a la CEE, que definitivamente es el proyecto de integración más avanzado y acabado que existe actualmente, y cuyas raíces arrancan con la firma del Tratado de Roma en 1957.

El objetivo de la regionalización parece ser en esencia, la creación de mejores condiciones para competir en la arena internacional. Sin embargo, sin ser los bloques comerciales islas autárquicas, no coinciden tampoco con el discurso del libre comercio. Por el contrario, los flujos comerciales son administrados y controlados de manera rigurosa a través de complicadas reglas de origen, que no son otra cosa que el porcentaje del valor agregado regional que deben poseer las mercancías exportadas o importadas.

La creación de las intrincadas y complejas reglas de origen, responde al interés de desalentar la conversión de alguno de los países miembros del acuerdo comercial, en plataforma de

exportación de un país que no pertenesca al mismo, hacia el resto del bloque.

El desarrollo de los bloques comerciales hará más difícil el acceso a los mercados para algunas naciones en desarrollo. En el caso del TLC, el hecho de que México cuente con un acceso privilegiado al mercado norteamericano, crea problemas para el resto de los países latinoamericanos en la medida en que dejan de tener un acceso igualitario a dicho mercado, y que pocos o menos inversionistas por tanto, querrán instalarse bajo tales condiciones en algún país que no forme parte del acuerdo comercial. Y lo mismo puede decirse respecto de África del norte en su relación con la CEE. El que unas pocas naciones tengan privilegios especiales para entrar a los mercados más importantes, crea problemas considerables a las naciones que carecen de ellos.

En el caso específico del sureste asiático, muchas veces se nos hace sencillo pensar que por su proximidad geográfica con Japón, forman por ese sólo hecho un bloque comercial. Lo cual no es del todo cierto. Las economías de los llamados tigres asiáticos, se encuentran mucho más integradas a la economía norteamericana que a la japonesa, le venden mucho más a Estados Unidos que a Japón y tienen un acceso más libre e independiente al mercado norteamericano. Estos países del sureste asiático comprueban año tras año que tienen permanentemente crecientes déficits comerciales con Japón.

Si es que Japón se encuentra en verdad interesado en formar un bloque comercial para favorecer su disputa por la hegemonía con la CEE y Estados Unidos, deberá aceptar convertirse en un gran importador neto, principalmente en relación a los países de su área geográfica. Sólo él cuenta con la riqueza y los activos internacionales

que pueden permitirle financiar un déficit comercial persistente durante algunos años.

En síntesis podemos señalar que los Estados Unidos son para el sureste asiático, un mejor socio comercial de lo que es Japón; y para los Estados Unidos son mejores socios comerciales, los tigres asiáticos que América Latina. Además de que la tecnología moderna, puede sustituir parcialmente la cercanía geográfica.

Mientras tanto, en latinoamérica los anteriores intentos de integración comercial y económica tuvieron un fin bastante anárquico durante el primer lustro de la década de los ochentas, debido principalmente a la crisis de la deuda que desarticuló partes considerables de sus estructuras industriales y flujos comerciales, dando lugar a que los compromisos de integración fueran violados sin la menor duda. A pesar de ello, durante los últimos años de la década de los ochentas, existieron algunas reconsideraciones.

El desorden era terrible, pero tampoco era posible continuar la integración latinoamericana bajo los esquemas trazados dos décadas atrás. Así, ahora vemos el surgimiento de una gran cantidad de acuerdos bilaterales y multilaterales de integración. Entre ellos mencionamos nuevamente el Mercosur, que integran Brasil, Argentina, Uruguay y Paraguay, al tiempo que se comienza a manejar la posible incorporación de Chile; vemos un intento de relanzamiento del Grupo Andino; la creación de un Acuerdo Trilateral entre México, Colombia y Venezuela; los intentos de integración en el triángulo del norte centroamericano, Guatemala, Belice y El Salvador; la renovación de los acuerdos comerciales entre los países del caribe; el Tratado de Libre Comercio entre México y Chile, etc.

"...la integración potencializa la capacidad de negociación internacional. Sobre esto parece haber una conciencia creciente, y

ello podría explicar la nueva dinámica de integración, justamente cuando se forman grandes espacios supranacionales en las regiones más industrializadas".⁴

Las grandes iniciativas de integración de las décadas pasadas como la ALALC o la ALADI, están cediendo su lugar a acuerdos más modestos de carácter bilateral o subregional; sin embargo, esta forma de ver la integración con metas menos ambiciosas y más fácil de cumplir, podría ser más efectiva en la medida en que expresen las condiciones específicas de cada economía.

Pero no por ello deja de ser preocupante el impulso que están cobrando las negociaciones bilaterales, a contracorriente de las aspiraciones multilaterales que se buscaban en el GATT y seguramente en la nueva OMC, la cual entró en funcionamiento desde el primer día de 1995. El bilateralismo parece cobrar un fuerte e inusitado impulso en un mundo cada vez más globalizado.

En el proceso de integración de las economías latinoamericanas ha tenido un peso importante la intervención norteamericana, primero mediante la "Iniciativa de las Américas" de Bush, que data de 1990 y tuvo una respuesta positiva de la gran mayoría de las naciones latinoamericanas. La idea ha sido retomada por la administración del Presidente Clinton, que impulsó con fuerza una Cumbre Hemisférica con los jefes de Estado de todos los países latinoamericanos, a excepción de Cuba.

Con ella se busca dar un nuevo impulso a la creación de una zona comercial hemisférica que comprenda desde Tierra del Fuego a la Patagonia, como sostenía Busch en su "Iniciativa de las Américas".

⁴. Guerra-Borges, Alfredo. Transnacionales: un Recuento de Actualidad. En Carmona de la Peña, Fernando (Coordinador). América Latina: Crisis y Globalización. Instituto de Investigaciones Económicas-UNAM. México, 1993, pp. 127.

En la agenda de esta reunión se trataron temas como el desarrollo económico sostenible, la defensa del medio ambiente, el fortalecimiento de la democracia, el problema del narcotráfico y los acuerdos comerciales con el resto de América Latina, que luego de la firma del TLC con México, el próximo socio de los norteamericanos podría ser Chile.

Las naciones latinoamericanas se encuentran buscando una nueva forma de inserción a la economía mundial, más justa y favorable a sus necesidades y aspiraciones. Sin embargo, en esta búsqueda pueden verse lesionados sus intereses si son los norteamericanos quienes dirigen el proceso y no las propias naciones latinoamericanas.

La búsqueda de esta nueva inserción a la economía mundial, podría terminar en una mayor dependencia respecto de la economía norteamericana. Irónicamente, el sueño bolivariano de una América unida, parece estar siendo encabezado por los norteamericanos.

2.3 ORGANOS POLITICOS Y ECONOMICOS

SUPRANACIONALES

Paralelamente y como parte del proceso de globalización, han surgido organismos que desde su origen han detentado funciones supranacionales, algunas de ellas, las más importantes datan de los años inmediatos a la Segunda Guerra Mundial. Lo relevante es el giro que están tomando sus funciones como consecuencia de las grandes tendencias macroeconómicas que han marcado el proceso de globalización.

"Desde mediados de la década de los setenta y sobre todo durante la década de los ochenta, la profundización de la integración

económica mundial estuvo dada en el marco del GATT y supervisada por el FMI y el BM, que se convirtieron no sólo en promotores de los intereses de los países centrales en los países periféricos, sino que delinearon con claridad las líneas del 'cambio estructural' que debía impulsar dentro de ellos y se convirtieron en sus supervisores".⁵

Son estas instituciones internacionales las que han apoyado incesantemente durante los últimos años, la desincorporación de las anteriores empresas estatales y su traslado directamente hacia manos de los principales grupos privados. Para ello han recurrido a argumentos como la necesidad de hacer más racional la intervención estatal, el de sanear sus finanzas, modernizar las empresas para hacerlas rentables y competitivas.

Los países que han firmado acuerdos con el FMI sufren un aumento considerable en el número de variables e instrumentos de política económica que quedan bajo la supervisión y consideraciones de organismos supranacionales, en donde la hegemonía norteamericana se encuentra firmemente establecida. La rebelión o manifestación de oposición a seguir los dictados del FMI es prácticamente impensable por los riesgos que implica en cuanto al aislamiento de las fuentes de financiamiento internacional, y por las posibles represalias comerciales de que sería objeto el país por parte de las principales potencias económicas.

Entre las variables económicas de mayor importancia que los países comprometen cuando firman convenios con el FMI, destacan la política monetaria y cambiaria, la forma de ejercer el gasto público y la política salarial.

⁵ Alvarez Bejar, Alejandro. El Estado Nacional y el Mercado: Mitos y Realidades de la Globalización. Investigación Económica, #207. Facultad de Economía-UNAM. México, 1994. pp. 168-69.

Por el lado del BM o el Banco Interamericano de Desarrollo (BID), todos los préstamos y en general la relación con dichos organismos, están sujetos al establecimiento de relaciones regulares con el FMI. De lo contrario el acceso a sus fondos o asesoría son negados.

Por el lado comercial, si bien es cierto que la OMC es un foro de carácter multilateral, en realidad son las grandes potencias económicas quienes dirigen las discusiones y acuerdos en su seno, sin que puedan hacer modificaciones de fondo los países en desarrollo, que por la vía de los hechos se ven marginados de participar en la creación de los lineamientos generales bajo los cuales opera el comercio internacional.

Esta situación resultó particularmente visible durante la conclusión de la Ronda Uruguay del GATT y en el acuerdo para crear la OMC, en donde varios países en desarrollo se quejaron públicamente de la marginación de que fueron objeto durante el cierre de las negociaciones definitivas de la Ronda Uruguay, efectuadas esencialmente entre CEE, Japón y Estados Unidos.

La nueva OMC que opera desde el primero de enero de 1995, una vez que los parlamentos nacionales han ratificado los acuerdos de la Ronda Uruguay del GATT signados en Marrakech, se encarga de vigilar de cerca el comercio en sectores que antes no regulaba el GATT, principalmente el sector servicios. Así mismo, está dotada de poderes superiores a los del Secretariado General del GATT y tiene un carácter institucional similar al del FMI y el BM.

A pesar de que aún no se ponía en marcha el organismo, ya existía una fuerte disputa entre los países industrializados y en desarrollo por la inclusión de una llamada carta social, la cual incluiría las condiciones de trabajo y los bajos salarios, pudiendoseles

tipificar como dumping comercial por parte de los países desarrollados. Situación inaceptable en principio para las naciones en desarrollo.

A nivel internacional el FMI, el BM y el GATT, han encabezado la liberalización comercial junto con un amplio programa de reforma promercado. El poder e influencia de las naciones en desarrollo, sobre las decisiones de organismos multilaterales como los anteriores no es considerable. Y la situación no mejora en los organismos diplomáticos internacionales como la ONU, a pesar de que en la Asamblea General existe una abrumadora mayoría de votos por parte de los países en desarrollo, las decisiones políticamente más conflictivas y trascendentales, son tomadas por el Consejo de Seguridad que es dominado por los países desarrollados.

Desde el año de 1989 en que se desintegró el bloque de los países comunistas, la ONU ha entrado en un sendero bastante peligroso como se demostró en la Guerra del Golfo Pérsico y en sus recientes incursiones bélicas en la ex- Yugoslavia y Somalia.

La ONU se perfila como una especie de policía mundial dirigido por los intereses geopolíticos norteamericanos. Sus logros en la pacificación de países conflictivos como El Salvador, se han visto opacados por el uso desmedido de la fuerza en naciones como Somalia y su evidente torpeza para detener la violencia en la ex- Yugoslavia.

Lo más grave es que los hechos parecen demostrar que si el conflicto no es considerado como un asunto vital o de gran importancia para los intereses estratégicos de Washington, las misiones tienden a fracasar. Estados Unidos controla económica y diplomáticamente muchos organismos de la ONU, y de hecho los ha

estado utilizando como una nueva posibilidad de reforzar su menguada hegemonía mundial.

Las más de cuatro décadas de existencia de la ONU han formado la imagen de una institución burocratizada e ineficiente. Por ejemplo: "Hasta fines de 1986, se habían vetado 203 propuestas en el Consejo de Seguridad, de las cuales 121 correspondían a vetos soviéticos. Entre 1987 y 1989 se registraron, como uno de los resultados de la perestroika, solo cinco vetos, incluyendo el triple veto de Estados Unidos, Gran Bretaña y Francia al proyecto relacionado con la invasión de Panamá. En 1990, hubo uno de Estados Unidos sobre los territorios ocupados".⁶

Los datos anteriores reflejan el enorme poder de veto que tienen las superpotencias militares en el Consejo de Seguridad de la ONU, pues si una propuesta no es aprobada por los cinco miembros permanentes, la misma no puede ser implementada.

El otro elemento que refleja la crisis dentro de la ONU es el aspecto financiero, mientras existían Estados Unidos y la URSS, ambas subyaban sus diferencias mediante el incumplimiento de sus obligaciones financieras con el organismo, provocando que con los constantes rezagos acumulados, los secretarios generales se viesan obligados a hacer llamados y exhortaciones de emergencia a los países miembros para cubrir las recurrentes crisis de caja.

Es clara la urgente necesidad de reformar el Consejo de Seguridad de la ONU, debido a la inequidad con que opera, la cual se ha visto agudizada a raíz del demumbe del bloque socialista.

Anteriormente Europa se encontraba dividida en la región Occidental y Oriental por la existencia de la OTAN y el Pacto de Varsovia, pero al desaparecer este último, Europa a pasado a contar

⁶ Montaña, Jorge. El Espíritu de la ONU en los Cambios Mundiales. En Coloquio de Invierno (vol. III). Edit. Conaculta-UNAM-FCE. México, 1992, pp. 279.

con seis miembros de 15 del Consejo de Seguridad. De ellos, tres son permanentes (Francia, Inglaterra y Rusia), y tres rotativos, con una permanencia de dos años.

El Consejo de Seguridad debe ser readecuado a las nuevas realidades geopolíticas del mundo. El fin de la confrontación Este-Oeste, ha propiciado que las naciones desarrolladas comiencen a formular nuevos enfoques hacia las naciones en desarrollo, favoreciendo la aplicación de principios y normas de desarrollo político que tienen como fuente el modelo occidental de democracia.

En esa misma línea se ha pretendido sugerir la adopción de normas universales para la convivencia democrática, se ha seguido también una estrecha vigilancia del comportamiento de los Estados en materia de derechos humanos, y establecido criterios que califican la actuación de los gobiernos y condicionan la asistencia y la cooperación técnica.

Se ha tratado de imponer criterios universales para la protección del medio ambiente sin tomar en cuenta los diferentes niveles de desarrollo. El concepto de soberanía se ha tratado de hacer a un lado e ignorar las fronteras, bajo la justificación de la necesidad de la ayuda de emergencia bajo casos especiales.

En sus pretensiones aparece en común la tentación de los países desarrollados por desconocer los derechos soberanos de los Estados y la intención de legitimar la ingerencia en cuestiones consideradas hasta ahora, como facultades exclusivas de los Estados nacionales.

"Otra tendencia preocupante, en el indefinido nuevo orden internacional, es la conformación de una agenda que da preeminencia a los llamados nuevos temas globales (medio ambiente, narcotráfico, población, derechos humanos, democracia y

asistencia humanitaria), en detrimento de los 'viejos' temas, como el desarrollo, la deuda, la pobreza extrema y la cooperación internacional. Hasta ahora, se ha logrado, después de difíciles negociaciones, que el elemento del desarrollo se vincule invariablemente con los 'nuevos' temas. De ahí que las próximas conferencias internacionales sobre medio ambiente, derechos humanos y población, también incluyan esas variables desde sus etapas preparatorias".⁷

2.4 EL PROBLEMA DE LA HEGEMONIA

"En 1945 había dos superpotencias militares, Estados Unidos y la Unión Soviética, luchando por la supremacía, y una superpotencia económica, Estados Unidos, que estaba sola. En 1992 una superpotencia militar, Estados Unidos, que se encuentra sola, y tres superpotencias económicas, es decir, Estados Unidos, Japón y Europa, centrada esta última en Alemania, que luchan por conquistar la supremacía económica. Sin la más mínima pausa, la disputa ha pasado del terreno militar al económico".⁸

De la Segunda Guerra Mundial a la fecha, la economía mundial ha pasado de estar centrada en un solo país a un sistema económico con tres grandes polos de desarrollo, Estados Unidos, la CEE y Japón.

Las reglas de la actual economía mundial fueron hechas después de la Segunda Guerra Mundial, y sus instituciones rectoras GATT, FMI y BM, fueron construidas a partir de la existencia de una economía hegemónica mundial.

⁷. Idem., pp. 287.

⁸. Thurow, Lester. La Guerra del Siglo XXI. Edit. Vergara. Argentina, 1992, pp. 17.

Tales instituciones se fundaron con el propósito de poner a los países devastados por la guerra, a la altura de la economía más poderosa del mundo. El éxito que se logró en el cumplimiento de este objetivo, modificó el escenario mundial, provocando el surgimiento de un mundo multipolar. En consecuencia las reglas trazadas anteriormente, difícilmente serán las que rijan el comercio internacional durante la primera mitad del siglo XXI.

Los Estados Unidos no han dejado de ser una economía importante en los flujos comerciales y financieros internacionales. Simplemente la superioridad tan amplia que existía en relación a las otras principales economías, se ha reducido considerablemente (ver cuadro 5). Su producto, producción industrial, inversión y exportaciones, han venido registrando una baja significativa como proporción de los totales mundiales.

Esa caída en su importancia relativa dentro de la economía internacional, también puede apreciarse en el tamaño de sus empresas en sectores considerados importantes.

"Donde las firmas norteamericanas solían aventajar holgadamente a sus competidores, ahora se encuentran cada vez más en desventaja. En 1970, 64 de las 100 corporaciones industriales más grandes del mundo, estaban en Estados Unidos, 26 en Europa y sólo 8 en Japón. Hacia 1988, sólo 42 de las 100 empresas más grandes se hallaban en Estados Unidos, 33 en Europa y 15 en Japón. En la industria química, las tres firmas más importantes están todas en Alemania. Cada una es por lo menos una tercera parte más grande que Du Pont, la compañía química más importante de Estados Unidos. En la manufactura externa se observan las mismas tendencias. En 1970, 19 de los 50 bancos más importantes del mundo eran norteamericanos, 16 europeos y 11

CUADRO 6				
PARTICIPACION ESTADOUNIDENSE EN INDICADORES DE LAS				
RELACIONES				
ECONOMICAS INTERNACIONALES Y DEL CAPITALISMO DESARROLLADO				
ESTADOS UNIDOS EN TOTALES MUNDIALES				
	1960	1970	1980	1989
EXPORTACIONES (a)	16.6	14.8	11.9	12.6
IMPORTACIONES (a)	13.0	14.0	13.2	16.6
EN EL CAPITALISMO DESARROLLADO				
PRODUCTO (b)	53.1	47.6	45.9	46.1
PRODUCTO INDUSTRIAL (b)	44.7	41.0	42.0	42.8
INVERSION (b)	42.5	34.5	37.3	37.1
FUENTES: (a) International Financial Statistics, Yearbook 1990.				
(b) International Financial Statistics, Supplement on output Statistics, y Yearbook 1990, FMI.				

japoneses. Hacia 1988, sólo 5 eran norteamericanos, 17 eran europeos y 24 japoneses. En 1990 no había bancos norteamericanos en la nómina de los 20 más importantes. En el sector servicios, 9 de las 10 empresas más importantes ahora son japonesas".⁹

A lo largo de las décadas de los 50's y 60's, mientras los norteamericanos dominaban ampliamente el mercado internacional con sus tecnologías de productos, Japón y Alemania optaron por concentrarse en la tecnología de los procesos; no lo hicieron debido a que tuvieran mayor visión que los norteamericanos, sólo que en ese momento les era imposible alcanzar a los norteamericanos en el desarrollo de los nuevos productos.

Gracias a que fueron buenos copistas de los productos y tecnologías norteamericanas, han logrado acortar ampliamente la

⁹. Idem, pp. 34.

brecha que los separa de Estados Unidos, incluso en algunos sectores han podido superarlos, por ejemplo en telecomunicaciones, donde a pesar de que fueron pioneros los norteamericanos, han sido los japoneses y europeos quienes lo han dominado a nivel mundial. Lo mismo puede decirse de los equipos de audio o el telefax.

El gran problema de los norteamericanos es su escasa inversión en el desarrollo de las habilidades de la fuerza de trabajo, tanto ellos como los británicos no consideran la capacitación de los trabajadores dentro de la empresa como una cuestión de gran importancia para la supervivencia y competitividad de la misma. Ven la adquisición y desarrollo de las habilidades laborales como una responsabilidad individual, y creen que el objetivo de las empresas es rebajar los salarios todo lo posible.

Aunque las empresas norteamericanas se refieren constantemente a las considerables sumas que emplean para el desarrollo de las habilidades laborales de sus empleados, en realidad invierten cantidades por trabajador bastante menores a las que generalmente utilizan las empresas japonesas o alemanas. Además de que la mayor parte de sus inversiones en capacitación, las destinan a los empleados profesionales o administrativos de la misma, y los excedentes son canalizados a los trabajadores medios, concentrándose frecuentemente en las habilidades que requieren poseer para su trabajo inmediato, y no en la preparación básica para la asimilación de las nuevas tecnologías.

En el presente la mayoría de los países, en especial las principales potencias hegemónicas, juzgan de manera unilateral sus disputas comerciales, es decir, se convierten en juez y parte de las mismas. Dejando con ello de tener un sentido real el multilateralismo que impulsa la OMC.

La situación es reforzada por las constantes negociaciones bilaterales entre los países, con el objetivo de firmar acuerdos comerciales o incorporarse a bloques comerciales ya en operación.

Históricamente han sido las economías que controlan el acceso al principal mercado mundial, quienes definen las reglas del comercio internacional. Lo fue Gran Bretaña en el siglo XIX, los Estados Unidos en el siglo XX, pero actualmente el principal mercado es la CEE, y en su condición probablemente sea ella quien dicte las reglas que imperen en el comercio internacional para el próximo siglo.

La presente situación mundial "...llevará a los europeos a idear las normas de un sistema de cuasi-bloques comerciales con un comercio administrado. El comercio será mucho más libre dentro de los bloques, pero los gobiernos administrarán el comercio entre los bloques".¹⁰

Los defensores del libre comercio sostienen que por medio de éste, los ingresos medios de los países deben de aumentar, y se supone que la desocupación no existe, o en todo caso se trata de una de tipo friccional, es decir que se trata de la debida al paso de los trabajadores de una industria que pierde importancia a otras en crecimiento. Los desocupados encuentran trabajo de manera rápida en alguno de los sectores en expansión por el libre comercio.

Pero la realidad de estos ajustes muestra retrasos significativos. Las regiones donde las industrias pierden importancia, generalmente registran problemas de desempleo durante un largo periodo. Cuando al análisis del libre comercio se incorpora el desempleo, no resulta muy claro si son más altos los costos o los beneficios del libre comercio. El problema es la cantidad de empleos

¹⁰. Idem. pp. 91.

que se perderán a consecuencia de la apertura comercial, y si estos pueden ser recuperados a través del crecimiento de las industrias más beneficiadas por el comercio.

A eso habría que agregar los costos económicos que implican los cambios estructurales al pasar de una industria a otra, e incluso de una región a otra. En ello se pierden instalaciones y equipos por un lado, y por otro existe la posibilidad de dejar en el abandono infraestructura cuando las industrias se mueven de región en región.

La división del mundo en tres grandes bloques aún no se encuentra definida por completo. En el caso de los japoneses, estos observan las ventajas en Asia Oriental sólo en beneficio propio, sin considerar seriamente las ventajas de un mercado común de iguales en las ramas manufactureras. Observan a Rusia y a China como mercados proveedores de materias primas y mercado potencial para sus productos terminados respectivamente.

Las ventajas en productividad y nivel de ingresos que tenía la economía norteamericana respecto del mundo, se han reducido considerablemente. Los norteamericanos han tenido que aceptar de una forma u otra competir con Alemania y Japón como iguales.

Su dominio absoluto en las manufacturas se ha visto resquebrajado. Por ejemplo, anteriormente eran los principales poseedores de patentes a nivel mundial, situación que se reflejaba con claridad en las que se registraban en su propio país, así tenemos que: "En 1980 siete de los 10 más importantes poseedores de patentes en los Estados Unidos eran firmas norteamericanas, y sólo uno de los seis principales era extranjero. Diez años más tarde, sólo

tres de las diez firmas más importantes eran norteamericanas, y la mejor empresa norteamericana no superaba el quinto lugar".¹¹

En el rubro de la inversión en investigación y desarrollo, en el pasado ocupaban el primer lugar mundial, sin embargo, hoy su inversión es equiparable a la que realizan Alemania y Japón. Pero si consideramos el gasto en investigación y desarrollo como proporción del PNB, Estados Unidos pasaría al quinto lugar, Japón al tercero y Alemania al cuarto. Y si del gasto total en investigación y desarrollo desagregamos el que corresponde al gasto militar, y únicamente se toma en cuenta el civil, la economía norteamericana pasa al décimo lugar. Y a su vez al gasto anterior, le descontamos la parte gubernamental para quedarnos sólo con la de la iniciativa privada, se ubicaría en el veinteavo lugar.¹²

Con el paso de los años es posible que la tecnología norteamericana pase a ocupar un lugar secundario y su economía registre continuas reducciones en el crecimiento de la productividad. Para damos una idea del menor dinamismo de la inversión norteamericana en investigación y desarrollo tecnológico, hemos incorporado el cuadro 6. El amplio impulso que han dado al consumo los norteamericanos, ha tenido un fuerte impacto sobre su economía.

Esta registra los niveles de ahorro más bajos entre los países desarrollados. Lo cual los obliga a mantener tasas de interés real más altas y tasas de inversión más bajas. Según algunas estimaciones, la familia norteamericana a finales de la década de los ochentas, ahorraba en promedio el 4.6% de su ingreso, mientras que la familia japonesa destinaba al ahorro 15.7%.¹³

¹¹ Idem. pp. 182.

¹² Este aspecto es tratado con mayor amplitud por Thurow, Lester. op. cit., pp. 182.

¹³ Ver a Thurow, Lester; op. cit. pp. 186

El impacto de tales acontecimientos no se ha hecho esperar, quizás el más patético desde el punto de vista norteamericano sea lo ocurrido en las industrias de electrónicos de consumo, equipos de radio, audio y televisión. En 1955, de la producción mundial el 96% correspondía a los norteamericanos; en 1965 sólo el 30% y; en 1975, casi cero.¹⁴

CUADRO 6		
INVESTIGACION Y DESARROLLO TECNOLOGICO, 1993		
CONCEPTO	E.U.	JAPON
GASTO TOTAL		
(MDD 1991)	154,348	90,325
% DEL PNB 1991	2.72	3.80
CRECIMIENTO PROMEDIO REAL		
ANUAL, 1983		
1991 %	2.74	7.26
GASTO PRIVADO		
(MDD 1991)	106,750	64,003
PARTICIPACION PRIVADA (%)	69.16	70.86
CRECIMIENTO PROMEDIO REAL		
ANUAL, PRIVADO 1983		
91 (%)	2.26	8.95
PATENTES REGISTRADAS EN		
EU (1991)	51,183	21,027
FUENTE: The Competitiveness Report, World Economic Forum. 1993.		

En teoría, reunidas las tres principales economías del mundo, Estados Unidos, Alemania y Japón; poseen la capacidad y el tamaño

¹⁴ Ver a Thurow, Lester; op. cit. pp. 213.

suficientes para jalar al resto de los países, pues no tendrían muchas alternativas aparte de seguir políticas similares a las que tales potencias diseñen. El problema es lograr la coordinación entre los países. Principalmente bajo circunstancias en qué, lo que es positivo para la economía mundial, puede resultar negativo para ciertas economías nacionales.

Desde la Segunda Guerra Mundial, la economía internacional se vio administrada en gran medida por la economía norteamericana, que aparte de su enorme poder militar, era una economía a la que los demás países deseaban tener acceso para incrementar sus exportaciones. Cuando la cooperación económica no llegaba por sí sola, era posible incentivarla mediante el poder militar.

Pero ese sistema bipolar ha desaparecido. En su lugar emergen tres potencias que individualmente pueden convertirse en el administrador de la economía mundial durante el próximo siglo. Seguramente se tratará de un líder con el mismo poder económico que los otros dos países.

A pesar de la gran importancia que han adquirido la economía japonesa y alemana, hay elementos que impulsan a pensar que no será tan fácil que alguno de ellos sea la potencia hegemónica del siglo XXI.

Los alemanes se enfrentan a un intenso trabajo para fortalecer y ampliar la CEE, que contará con moneda, parlamento y banco central común, entre otras instituciones.

Por su parte los japoneses, enfrentan el obstáculo de tener una cultura cerrada hacia los extranjeros, que impide que participen en la toma de sus decisiones. En consecuencia es de esperarse una importante falta de sensibilidad para tomar en consideración los intereses y necesidades, tanto de sus socios comerciales como del

resto del mundo. Lo que dificultará aún más la aceptación de la hegemonía japonesa.

Por si lo anterior fuera poco, Japón arrastra la pesada carga de su historia de expansionismo militar, que complicará la aceptación de su hegemonía por parte de los países vecinos.

Bajo el escenario anterior, surge la hipótesis de que los Estados Unidos puedan adaptarse progresivamente a la actual situación mundial, en que su PNB per cápita está cayendo continuamente en comparación con el de las otras naciones desarrolladas, y aún así continuar siendo el líder hegemónico.

Pero su pérdida de competitividad en sectores de gran trascendencia y su creciente déficit comercial con el resto del mundo, los ha hecho percibirse como perdedores continuamente y han comenzado a adoptar algunas actitudes defensivas. Y con razón o sin ella, han iniciado la búsqueda de los culpables de su fracaso. Por sus constantes enfrentamientos con ese país, el principal culpable parece ser Japón; la evidencia son sus permanentes y crecientes superávits comerciales con norteamérica y la CEE.

Si los norteamericanos se niegan a cooperar con una potencia hegemónica distinta a ellos, podrían con su poder militar destruir el sistema económico mundial del próximo siglo. Es innegable que el poder militar en la esfera del liderazgo internacional es de gran importancia. Y como los norteamericanos son la única superpotencia militar en la actualidad, podría no haber más alternativa que aceptarlos como potencia hegemónica por un siglo más. A pesar de que no sean la economía de mayor importancia internacional.

El resultado de la disputa por la hegemonía entre las tres principales potencias es bastante incierto. Sin embargo, analizando la

historia económica de las últimas tres décadas, todo parece indicar que la economía japonesa sería la favorita para ocupar el lugar de potencia hegemónica para el siglo entrante, por ser la economía que más rápidamente ha crecido. Ningún país realiza inversiones tan elevadas para el futuro como los japoneses. Su supremacía podría verse asegurada cuando se convierta en el mayor inventor de nuevos productos, hasta el momento ha sido el líder de los procesos productivos. Sin embargo, para que pueda distanciarse del resto de los países tendrá que pasar a ser líder en la invención de productos.

El volumen de las exportaciones japonesas es tan grande que los mayores mercados internacionales ya no están dispuestos a seguir manteniendo déficits comerciales permanentes con ellos, ni que los productos japoneses desplacen a sus industrias nacionales. Estados Unidos y la CEE que son sus principales mercados, han iniciado la aplicación de políticas restrictivas al crecimiento de las exportaciones japonesas.

Para que Japón crezca a mayores tasas que el resto del mundo, tiene que lograr que la base de su crecimiento se oriente hacia las necesidades del mercado interno, mientras sus exportaciones reducen los actuales niveles de crecimiento. Esta necesidad se ve reforzada por la mayor integración de los bloques comerciales.

La CEE creció bastante más lentamente que sus otros dos oponentes, pero al comienzo de la década de los noventa tiene la posición estratégica más sólida para disputar la hegemonía mundial. Es el bloque más sólido, homogéneo y con el mayor poder adquisitivo del mundo. Si la CEE puede completar exitosamente su proceso de integración e incorporar a nuevas naciones al bloque

comercial, logrará construir al cabo de unos pocos años una economía que no tenga comparación con ninguna otra.

Habría que incluir en el análisis la presencia de una población altamente educada, que no parte de la pobreza. De hecho, los países que acaban de ser incorporados a la CEE, figuran entre los más ricos del planeta. Esto no significa que tengan el triunfo asegurado, aún deben hacer real su integración.

Estados Unidos en su papel de única superpotencia militar, puede enfrentar por ello un reto considerable, debido a que si desea mantener su enorme poder militar sin perder el económico, tendrá que invertir más que sus adversarios.

"Puede argumentarse a favor de cada uno de los tres contendientes. El impulso adquirido favorece a los japoneses. Es difícil apostar contra ellos. Los norteamericanos poseen flexibilidad y una capacidad sin igual para organizarse si afrontan un reto directo. Comienzan con más riqueza y más poder que nadie. Pero la posición estratégica está del lado de los europeos. Son los que tienen más probabilidades de contar con el honor de ser los que bauticen al siglo XXI".¹⁵

Mientras tanto, para los países en desarrollo la desaparición del conflicto este-oeste ha hecho surgir con mayor fuerza las tensiones norte-sur. El nuevo orden internacional ha provocado el surgimiento de un mundo que tiende a ser cada vez más desigual, si bien la contradicción entre capitalismo y socialismo ha desaparecido, su lugar está siendo ocupado por la dicotomía desarrollo-atraso.

El capitalismo como régimen económico y social ha dado un salto cualitativo, al que son ajenos la mayoría de los países y las dos terceras partes de la población mundial. El fortalecimiento de la paz

¹⁵. Idem. pp. 299.

mundial y el diálogo entre las grandes potencias, continúan siendo ajenos a los esfuerzos de los países en desarrollo por construir un nuevo orden mundial más justo y acorde a sus necesidades.

Lo anterior puede dar lugar a tres escenarios que consideramos básicos. En el primero, puede surgir una potencia hegemónica que tendría que consultar ampliamente con las otras dos grandes economías. En el segundo escenario, puede surgir un orden mundial fragmentado, con esferas económicas regionales; no existiría una potencia hegemónica claramente definida. En el tercer escenario, que reconocemos como el más improbable, se daría el surgimiento de una lucha contra-hegemónica por parte de los países en desarrollo, estableciendo un nuevo orden económico internacional.

CAPITULO 3

EL ESTADO ANTE LA GLOBALIZACION

3.1 PAPEL DEL ESTADO

Ante el acelerado empuje del proceso de globalización las formas tradicionales de competir han cambiado. En algunos aspectos se ha hecho bastante más fuerte la competencia y los cambios son más acelerados. En este escenario no sólo es importante contar con los recursos, en ocasiones es de mayor relevancia la velocidad con que pueden ser movilizadas hacia los sectores y lugares más adecuados.

Las formas de intervención gubernamental han sufrido fuertes modificaciones durante los últimos años, esencialmente ante el enorme auge de las ideas liberales que han dado gran impulso a la privatización de cuanta empresa y servicio estatal existe, buscando dejar al Estado sin participación en la producción de bienes y servicios, operando simplemente el marco jurídico y político en el cual se va a desempeñar la actividad económica.

Desde nuestro punto de vista este enfoque resulta limitado. El papel del Estado en el proceso de globalización no puede ser única y exclusivamente, el de crear el marco legal en que se desenvuelve la actividad económica.

El papel del Estado no es regresar al pasado para poner en marcha los esquemas de subsidios indiscriminados, ni la extensión de la actividad estatal en la economía en sectores inconexos y muy diversos.

El estímulo estatal a la actividad económica, creemos sigue teniendo una gran relevancia, lo que han cambiado son los canales mediante los cuales debe encausarse el mismo.

Las formas de intervención gubernamental son nuevas y para mantenerse a la cabeza de la economía mundial hay que ser creativos para sostener una economía competitiva. Aunque es de

importancia el volumen de los recursos que se heredan de la generación anterior, igualmente importante es la velocidad con que se crean los nuevos recursos. La preocupación central, es crear más y mejores recursos de todo tipo.

Las tareas del Estado pueden parecer demasiado amplias y si no son pertinentemente definidas o aclaradas, pareceran demasiado difusas, por tanto, la acción estatal debe centrarse en los siguientes cuatro puntos:

"...[1] la creación de factores avanzados, [2] el fomento de la rivalidad interior, [3] la definición de las prioridades nacionales, y [4] la influencia sobre el refinamiento de la demanda".¹

Naturalmente la influencia del Estado puede resultar positiva o negativa para la competitividad nacional a nivel internacional, desde el punto de vista de Porter, la política estatal debe concentrarse en el impulso a los cuatro determinantes de su modelo que él denomina "diamante". Es recomendable que la política económica se oriente preferentemente hacia los sectores donde estén presentes al menos una de esas cuatro ventajas competitivas. Que son las condiciones de los factores, sectores conexos y de apoyo competitivos, una intensa competencia dentro de la industria o sector en cuestión y las condiciones de la demanda.

El gobierno por sí solo no puede crear la ventaja competitiva, la toma de donde ya existe, impulsando su desarrollo y refinamiento, pero en cuanto comienza a ser competitivo el sector, debe cesar su intervención en él.

Para conseguir la creación de sectores verdaderamente competitivos o economías lo suficientemente fuertes para desenvolverse con éxito en esta nueva economía mundial globalizada, es fundamental fortalecer el proceso de creación de

¹. Porter, Michael. La Ventaja Competitiva de las Naciones. Editorial Vergara. Argentina, 1991, pp. 846.

nuevas técnicas y la innovación. Ambos son procesos locales a pesar de la amplia movilidad de las industrias y de los flujos de capital y comerciales.

Tales diferencias nacionales en el desarrollo de la ciencia y la técnica, son elementos que no van a desaparecer con el proceso de globalización, por el contrario, con éste se han reforzado las agudas diferencias que ya de por sí existían entre el norte y el sur.

Si alguno de los países en desarrollo ha de poder integrarse como miembro de plenos derechos a la economía mundial durante los próximos años, es preciso que vea la creación de sectores competitivos como políticas de apoyo industrial o sectorial, con un estrecho seguimiento de sus resultados y con objetivos de largo plazo.

Son políticas cuyos resultados trascienden a la permanencia de gobiernos o partidos en el poder. La búsqueda de resultados inmediatos con programas elaborados al vapor y sin una estrategia clara y de largo plazo, generalmente terminan en costosos fracasos, tanto en términos monetarios como de desperdicio de recursos materiales y humanos.

Como ya mencionamos páginas atrás, una de las funciones de mayor importancia que desempeñan los gobiernos, es la creación de recursos humanos altamente calificados, que debido al acelerado cambio tecnológico que acompaña a la globalización, son indispensables para que un país pueda mantenerse dentro de la actual economía mundial.

Las naciones que cuenten con una mano de obra escasamente calificada, serán progresivamente marginados de la economía internacional, las diferencias entre norte y sur están creciendo drásticamente y con la globalización, la brecha se amplía aún más. La única forma de reducirla es creando las condiciones internas para poder competir a nivel internacional. Y sin duda uno de

los pilares más sólidos, es la creación de una fuerza de trabajo con una elevada calificación profesional.

La búsqueda permanente de los bajos salarios es una de las mejores medidas si de lo que se trata es de perder importancia en la economía mundial. Tienen mayor impacto la creación de adecuadas políticas educativas y de formación profesional, a pesar de que presentan variaciones considerables de un país a otro, reflejo entre otras muchas circunstancias de sus tradiciones culturales y sociales.

No pretendemos de ninguna manera dar una receta para establecer políticas educativas y de formación profesional, simplemente señalamos algunas características que consideramos importantes:

Los niveles educativos deben de ser elevados; la enseñanza debe ser una profesión de prestigio socialmente valorada; los estudiantes a parte de su educación formal, es recomendable que reciban algún tipo de orientación profesional para desempeñarse adecuadamente dentro de la industria o los servicios; deben de existir formas de enseñanza profesional de alta calidad, aparte de las universidades; es preciso ampliar la vinculación entre instituciones educativas y las empresas; las empresas deben fomentar una importante inversión interna ya sea en asociación o individualmente en la formación y superación de sus trabajadores; las leyes de inmigración deben de facilitar el movimiento de trabajadores especializados.

Naturalmente existen diversas formas de llevar a cabo las metas anteriores. Pero eso es algo que esta fuera de nuestro tema de investigación.

Un gran apoyo para la creación de sectores avanzados, es la política a seguir en ciencia y tecnología. La alaboración de programas científicos y tecnológicos es recomendable que sean localizados en áreas en que tengan una influencia considerable sobre

amplios sectores, los cuales permitan la profundización y mejoramiento de agrupamientos de industrias nuevas o antiguas; debe privilegiarse la investigación en universidades y centros especializados en lugar de los laboratorios o agencias gubernamentales.²

Existe cierta evidencia de que es recomendable hacer énfasis en la tecnología con aplicaciones comerciales. Deben ser fortalecidos los nexos entre los centros de investigación y las necesidades de la industria, dando apoyo vía estímulos gubernamentales, por medio de subsidios, donativos o deducciones fiscales a la actividad científica o tecnológica dentro de las empresas. De igual forma tampoco se debe descuidar la protección de la propiedad industrial y los derechos de autor por medio de las patentes, es fundamental acelerar la creación de innovaciones.

En lo que se refiere a la investigación mancomunada, esta debiera ser limitada impulsándose únicamente cuando se trate de investigación esencial en productos o procesos de trabajo de uso general, que tienen como fin ponerse a la altura de los más sofisticados internacionalmente y de preferencia, debieran ser una proporción no muy grande de las inversiones en investigación que hacen las empresas. Lo que sí debe evitarse, es que la investigación mancomunada se vincule directamente con las fuentes de ventaja competitiva.

Un país no puede considerarse un participante de relevancia en la economía mundial, si no cuenta con una infraestructura moderna y en continuo proceso de mejora, nos referimos a transportes modernos y telecomunicaciones, que son indispensables para la introducción de tecnología de punta y la competencia en los mercados internacionales. Es debido al alto grado de eficiencia con

². Ver a Porter, Michael. Op. cit., pp. 781-87.

**ESTA TESIS NO DEBE
SALIR DE LA BIBLIOTECA**

que deben operar, que es indistinto que los administren los gobiernos o la iniciativa privada.³

Los subsidios directos a las empresas han caído en los años recientes en un enorme descrédito por los resultados obtenidos en el tiempo en que fueron ampliamente utilizados. Sin satanizarlos, pensamos que habría que buscar algunos otros mecanismos de apoyo a las empresas, que fuesen más eficientes y generasen menores vicios. Este instrumento parecen ser las subvenciones de tipo fiscal, que obligan a las empresas a seguir operando sin depender del Estado, a orientar sus decisiones sobre inversión y movilización de recursos autónomamente, y permiten desde el enfoque gubernamental, ser usados simultáneamente como indicadores para orientar la inversión sin intervenir directamente en ella.

En cuanto a política económica podemos decir que las devaluaciones continuas para mantener subvaluado el tipo de cambio de la moneda y abaratar las exportaciones nacionales, es un mal mecanismo para la ventaja competitiva en el largo plazo. Es similar a pretender mantener salarios bajos permanentemente, la ventaja competitiva debe buscarse en el cambio tecnológico, en el perfeccionamiento de los productos y en la innovación de los procesos de trabajo.

La intervención de los gobiernos debiera orientarse en todo caso hacia la demanda de su propia economía, no en términos de cantidades o volúmenes, sino de sus condiciones y calidades. El gobierno tiene en este aspecto, instrumentos que le permitirían hacerlo con cierto éxito por ser uno de los mayores consumidores de la economía, sin olvidar que sus adquisiciones deben servir para satisfacer necesidades muy específicas, sería recomendable que fuese una demanda temprana y de productos avanzados, operando

³. Idem. pp. 789.

como un comprador exigente y entendido, con normas bastante estrictas en sus compras de bienes y servicios.

Es importante que su aprovisionamiento responda a los estándares internacionales, sin descuidar la posibilidad de que su política de compras facilite las innovaciones. También por medio de sus adquisiciones puede fomentar la competencia, no atándose siempre y bajo toda circunstancia a un solo proveedor.

Paralelamente a las funciones que pudiese desempeñar el gobierno como consumidor, cuenta con el apoyo del marco legal y de variadas reglamentaciones. De entrada, si los agentes económicos no están acostumbrados a operar bajo ciertas condiciones, las medidas podrían ser bastante impopulares, pero vistas en el largo plazo permitirían que las empresas sean más eficientes y produzcan bienes de mayor calidad. Tales reglamentaciones pueden referirse a varios aspectos: a los niveles de calidad; los procesos de elaboración de los productos; al funcionamiento de los productos; a la seguridad en su uso y al impacto ambiental de su producción o utilización sobre el medio ambiente.⁴

Cuando en el inciso 1.4 "Sectores en los que se debe Competir", hablabamos de los sectores en que habría que buscar ser competitivos, no debe de interpretarse como que es indispensable serlo en los siete sectores, ningún país es el líder mundial en todos ellos, las características de sus economías solo les permiten consolidarse en alguno o varios de ellos. La preocupación por conseguirlo, no tiene por que convertirse en obsesión que obligue al dispendio de recursos en sectores en los que no existen las condiciones para ser competitivos internacionalmente. Ubicarse solidamente en esas industria exige una combinación de sectores nuevos y viejos, así como de industrias conexas que deben estar presentes y ser competitivas.

⁴. Idem. pp. 798-802.

Curiosamente es en el presente cuando se habla y se defiende aún más el libre comercio y la competencia, cuando las políticas de privatización de las empresas estatales han fomentado (en algunos países) la formación de oligopolios y las leyes antimonopolios han visto relajadas sus normas y aplicación, permitiéndose constantemente las fusiones y alianzas horizontales entre empresas líderes del mismo sector.

El proteccionismo es un arma de doble filo, es peligroso aplicarla de manera indiscriminada y permanentemente para proteger industrias que son cada vez más ineficientes, ya sea que puedan caer en desgracia temporalmente o definitivamente se encuentren tocadas de muerte. El problema es cómo saberlo. La cuestión se complica otro tanto cuando nos referimos a sectores de reciente creación, principalmente cuando se trata de naciones en desarrollo que carecen de agrupamientos competitivos o consolidados, en ese caso la pregunta decisiva parece ser qué tanto debe durar la protección temporal de estos sectores. Porter señala los siguientes elementos; primero, debe de existir una considerable rivalidad interior; segundo, deben estar presentes condiciones suficientes para potenciar lo que él llama el "diamante"; tercero, todas las medidas proteccionistas deben ser limitadas.

En la política comercial se está produciendo un comercio altamente administrado o dirigido, esquema seguido por una gran cantidad de países. En teoría y en los discursos de los principales jefes de Estado, todo pareciera indicar que el objetivo último de la política comercial es la de abrir más mercados y evitar las prácticas desleales de comercio, pero su aplicación cotidiana y funcionamiento indican que su finalidad es proteger a los productores nacionales más débiles de la competencia internacional.

"Las sanciones al dumping [...] esta[n] cargado[as] de peligros. Con demasiada frecuencia, como ocurre cada vez más en

Estados Unidos, se emplean para atenuar la competencia en los precios y para proteger a las empresas ineficaces. Las sanciones al dumping solamente deberían aplicarse como resultado de una venta continuada por debajo del coste variable".⁵

Con la considerable movilidad que han alcanzado los procesos productivos, la política económica gubernamental ha adquirido un claro matiz proempresarial, la hipersensibilidad con la que se mueven los capitales de un país a otro ha facilitado sobremanera, la pérdida de la autonomía tradicional con que contaban los Estados nacionales para fijar algunas de sus principales variables económicas, tales como el tipo de cambio, la tasa de interés líder, la magnitud de su déficit comercial y fiscal, sus leyes o reglamentos de IED, etc.

La mayor movilidad del capital ha permitido disciplinar y fortalecer el control sobre los trabajadores. Los gobiernos progresivamente han tenido que alinear cada vez más sus medidas de política económica y sus principales indicadores, con los de las potencias económicas más cercanas o a las que se encuentran más integrados. En el caso de México, éste ha tenido que alinear paulatinamente sus tasas de interés e inflación con las de Estados Unidos.

Cuando los países ingresan a bloques comerciales o los crean, "... se adoptan nuevas reglas de funcionamiento que disminuyen ciertos poderes regulatorios de los Estados nacionales más débiles (como por ejemplo, la incapacidad de otorgar concesiones como tarifas o exenciones fiscales, por ejemplo, imposibilidad de exigir contenidos de producción local en actividades manufactureras, o por ejemplo, posibilidad de exigir cierta transferencia de tecnología a las empresas transnacionales).

⁵ Idem. pp. 830.

"A partir de ahí, los términos de la coordinación macroeconómica se fijan por la economía más fuerte y tenderán a reproducir las ventajas para sus empresas en todo el ámbito ampliado del mercado integrado en un área de libre comercio. Dentro de ella, los Estados nacionales relativamente más débiles subsisten aunque despojados de muchos de sus poderes anteriores y sobre todo, limitados en las opciones de política económica que podrían usar pensando en intereses exclusivamente nacionales".⁶

Desde el punto de vista político el gran problema para los Estados en desarrollo es la soberanía, la cual las potencias económicas buscan insistentemente redefinir, especialmente cuando se trata de la de los Estados en desarrollo.

"Es cierto. La pérdida de fuerza de los conceptos de soberanía no se reduce a meras racionalizaciones de los países hegemónicos. La redefinición de la soberanía es evidente. [...] la teoría política del Estado soberano muestra varios desajustes frente a la realidad del mundo actual: [...] la autonomía del Estado ha disminuido frente al actual sistema económico de producción internacional y transnacional; [...] los bloques de naciones controlan a sus integrantes en muchas decisiones que antes se arrogaban a sí mismas, por ejemplo en el campo militar; [...] hay una 'toma de decisiones transgubernamental', y organismos internacionales como la OTAN que 'califican la soberanía' de cada miembro; [...] en esas naciones 'el problema de la soberanía se negocia y se renegocia' día a día; [...] las organizaciones internacionales han adquirido poderes de decisión como los de la Comunidad Europea que les permiten distribuir recursos, mercados, utilidades; [...] las compañías transnacionales son capaces de controlar la producción de agricultores y granjeros, o las actividades de sindicatos, o los

⁶ Alvarez Béjar, Alejandro. El Estado Nacional y el Mercado. Mitos y Realidades de la Globalización. Investigación Económica, Facultad de Economía-UNAM, núm. 207. México, enero-marzo de 1994. pp. 166.

movimientos de ecologistas; [...] el Fondo Monetario Internacional tiene la posibilidad de influir en el recorte del gasto público de muchísimos países, en la devaluación de su moneda, en la eliminación de sus programas de salud, educación, habitación, esto es, en la disminución o eliminación de la política de 'bienestar social' de los países endeudados".⁷

Para evitar la redefinición desfavorable de conceptos como los de soberanía y autonomía nacionales, deberá buscarse una mayor participación de los partidos políticos y organizaciones no gubernamentales en la toma de decisiones que marcan el rumbo de la nación. La forma idónea para impedir la intromisión externa en las decisiones de política económica y en la vida política misma, es ampliando los canales de participación democrática de la sociedad, si no son los ciudadanos quienes toman en sus manos el rumbo de los países en desarrollo lo harán los gobiernos de las potencias económicas y los organismos supranacionales como el FMI, la OMC, el BM y la ONU.

Desde este punto de vista, la democracia no es sólo la búsqueda y distribución del poder político, es también una garantía de autonomía e identidad nacionales.

3.2 PRESIONES SOBRE EL ESTADO

Desde el momento en que los países en desarrollo hacen depender su crecimiento de la IED se ven sometidos a fuertes presiones, explícitas e implícitas. Para asegurar su crecimiento requieren aplicar políticas o crear instrumentos de apoyo para atraer la IED.

⁷ Gonzalez Casanova, Pablo. La Crisis del Estado y la Democracia en el Sur del Mundo. En Coloquio de Invierno (vol. I). Edit. CONACULTA-UNAM-FCE. México, 1992, pp. 245-46.

Cuando esto ocurre, la atracción de capitales bajo la forma de IED o de cartera, exige de los países receptores una política económica que les sea favorable y estabilidad política. La presión sobre el Estado no solo tiene su origen directamente en los propietarios de esos capitales, sino también en las consecuencias de depender del ahorro externo.

La crisis de la deuda ha sido un factor de enorme importancia para atenuar la anterior hostilidad interna de los países en desarrollo hacia el capital extranjero, en especial del transnacional, tan característica de las décadas de los años 60's y parte de los 70's.

Los primeros shocks producidos por las fuertes variaciones de los precios del petróleo en los años 70's, provocaron que los países en desarrollo importadores de petróleo, enfrentaran serios problemas en sus balanzas de pagos, situación que los obligó a buscar atraer IED o créditos con la banca internacional.

De manera creciente se vieron en la imperiosa necesidad de recurrir al FMI y el BM. Ambas instituciones son conocidas por la influencia que ejercen sobre los países acreedores para fomentar la empresa privada e impulsar el desarrollo de las firmas transnacionales, así como su promoción incondicional de los mecanismos de la economía de libre mercado.

Uno de los mayores problemas a los que se han tenido que enfrentar los países desarrollados a consecuencia del proceso de globalización, es la fuerte oposición a la inmigración económica proveniente del sur. Los partidos políticos de corte conservador, han buscado fomentar un creciente sentimiento de aversión hacia los trabajadores inmigrantes del sur, argumentado que quitan empleos a los residentes, hacen uso de servicios públicos por los cuales no pagan impuestos, generan problemas de hacinamiento e inseguridad en las ciudades, etc. Intentando capitalizar electoralmente los prejuicios que han sembrado.

No sólo los partidos conservadores buscan aprovecharse de la situación. También las organizaciones laborales se han sumado a la exigencia por establecer estrictos controles antinmigrantes por el hecho de ver amenazados sus empleos y presionados sus salarios a la baja. La aversión que se está generando contra la inmigración en los países desarrollados, es un factor de gran importancia que impide la movilidad de la fuerza de trabajo entre los países.

Eso se puede apreciar fácilmente en todos los acuerdos o bloques comerciales cuando en ellos se incorporan países de menor desarrollo relativo, a la mercancía que se pone mayor número de trabas para su libre movilidad es el trabajo.

Por otra parte, la multicitada apertura comercial de las naciones ha generado presiones en direcciones opuestas por parte de los capitalistas, tanto en los países en desarrollo como en los desarrollados. Los grandes capitanes de la industria o los servicios de un país, pugnan por mantener el ritmo de apertura de sus economías o incluso claman por sus aceleración. Sin embargo, los líderes de los sectores industriales menos competitivos, que ven amenazada su participación dentro del mercado nacional por la competencia extranjera, buscan detener la apertura económica o incluso cerrar sus sectores a la competencia extranjera, argumentando, cierto o no, que se trata de sectores estratégicos para el desarrollo del país. No es un fenómeno exclusivo de los países en desarrollo. El fenómeno igualmente ocurre en las economías desarrolladas. Esto podemos observarlo en ambos tipos de países.

Para citar como ejemplo a los países desarrollados, podemos mencionar el llamado Acuerdo Multifibras, que limita la competencia a que se ven sometidos los sectores textiles de Estados Unidos y la CEE por sus similares de la India, México, Corea, etc., mediante el establecimiento de cuotas de acceso a su mercado.

Otros ejemplos son las industrias del acero y automotriz norteamericanas, las cuales han sido incapaces de enfrentar a sus competidores japoneses.

Por el lado de los productores, la demanda de protección comercial tiende a ser mayor cuando los beneficios que esperan obtener, son mayores que los costos de organizarse y hacer lobby entre los representantes de las camaras parlamentarias. Incluso, las ganancias de la protección comercial podrían parecer mayores en periodos de recesión económica, cuando las industrias maduras con inventarios considerables pueden presionar para lograr una mayor protección, debido a que es más difícil en periodos de recesión, eliminar sus inventarios y capacidad excedente.

La mayor interdependencia económica y la apertura comercial han hecho que los costos por los procesos de ajuste sean mayores y tiendan a ser absorbidos especialmente por los trabajadores y capitalistas de los países en desarrollo.⁸

Estos costos de los procesos de ajuste se pueden dividir en aquellos generados por las reformas en la política comercial y los cambios estructurales producidos internamente para adaptarse a la economía mundial. La oposición es una reacción hasta cierto punto lógica por parte de los sectores más afectados por la apertura comercial, en ella se incluyen a los empresarios y a ciertos grupos de trabajadores que ven en peligro su fuente de trabajo en el mediano o largo plazo por la competencia de la mano de obra inmigrante, o por la gran movilidad de las empresas transnacionales, que pueden desplazarse fácilmente al extranjero.

Sin embargo, los trabajadores de industrias importadoras o exportadoras que se han visto favorecidas por la apertura comercial, tienden a defenderla y apoyar la transnacionalización de la economía

⁸. Ver a Hill, Stephen y Law, David. The Global Political Economy. The Johns Hopkins University Press. Baltimore, 1989, pp. 243.

nacional. En este sentido se puede decir que los trabajadores de tales sectores son incorporados al bloque de fuerzas que defiende la apertura comercial y la mayor libertad de operación de las empresas multinacionales.

Lo contrario sucede comunmente en el sector agrícola de los países desarrollados, donde los agricultores o granjeros como sector, tienen una fuerza política desproporcionada si la comparamos en términos de producción y empleo con el resto de la economía. A pesar de ello, cuentan con una representación importante en los partidos conservadores, los cuales dependen en gran medida de los votos del sector agrícola, por ejemplo, ese es el caso de Japón, lo que fué Alemania Occidental, Francia, Italia e Inglaterra.⁹

Al escenario que anteriormente hemos trazado, de un Estado constantemente objeto de presiones por parte de grupos en pro y en contra de la apertura comercial y de la mayor transnacionalización de la economía nacional, habría que agregar otros sectores que aunque explícitamente se marginen de este tipo de disputas, tienen una participación importante. Tal es el caso de los grupos ecologistas, cuyas demandas han llegado a tener efectos considerables sobre algunos sectores tanto de países en desarrollo como desarrollados. Entre sus logros más conocidos destacan el caso de la pesca del atún y los delfines, así como la caza de la ballena.

La idea no es discutir la autonomía de los grupos ecologistas, lo que sí señalamos es que sus demandas han llegado a tener un fuerte impacto económico sobre los flujos comerciales internacionales.

Por su parte el movimiento obrero, salvo excepciones en algunos sectores, carece de una organización que le sirva eficazmente para defender sus derechos ante la amplia movilidad que ha logrado el capital transnacional. Generalmente sus formas de

⁹. Idem. pp. 247.

lucha se ven debilitadas cuando las empresas disponen de la capacidad para moverse físicamente hacia otros países. Frecuentemente terminan por ser enfrentados a trabajadores de países extranjeros.

Para que los sindicatos desempeñen con mayor eficiencia su papel de defensores de los intereses de los trabajadores, tendrán que buscar nuevas formas organizativas. Por el momento, la movilidad del capital y la política pro-empresarial que han impulsado las ideas liberales durante estos últimos años en el contexto de la globalización, los han imposibilitado para conseguirlo.

Debido a la existencia de intereses encontrados, el Estado a podido continuar con la aplicación de los programas de apertura comercial y ajuste económico que inicialmente se ha trazado, gracias al enfrentamiento entre los seguidores y detractores de estas medidas. Lo cual le ha permitido tener cierta autonomía y legitimidad en las decisiones que toma. Las presiones de tipo económico más fuertes provienen de las variables influidas por el promedio internacional, como los tipos de cambio y las tasas de interés. Por el lado político, en ocasiones se ha tenido que recurrir a paliativos para impedir que la pobreza extrema se transforme en brotes de violencia.

La posición estatal frecuentemente sólo es sensibilizada cuando las decisiones que toma se convierten en votos en contra para el partido en el gobierno, y los mismos ponen en peligro su permanencia por un período adicional.

3.3 CONFLICTOS ENTRE EL ESTADO DE ORIGEN Y HUESPED DE LA TRANSNACIONAL

Uno de los múltiples problemas que ha planteado el acelerado crecimiento de las empresas transnacionales, es la forma

en que podrían ser controladas dentro de las estructuras creadas por los Estados nacionales. El reto que enfrentan las instituciones de los Estados nacionales, es encontrar los mecanismos e instrumentos que aseguren la responsabilidad de las empresas transnacionales ante la sociedad.

Los conflictos entre la transnacional y los Estados en que se ubican algunas de sus filiales y el Estado de origen de la corporación, no suelen ser extraños. Blake y Walters señalan tres caminos principales por los que se puede generar el conflicto. En el primero de ellos, la empresa transnacional es considerada como una entidad extranjera, una moda poco común, diferente o equivocada desde el particular punto de vista del Estado nacional en que realiza sus operaciones.

La segunda forma consiste en que la empresa transnacional es percibida, como una compañía cercana o asociada a un gobierno extranjero, capaz de ejercer su influencia sobre el Estado huésped a través de los mecanismos propios de la transnacional.

Finalmente, en la tercera forma de llegar al conflicto, la transnacional es observada como una entidad internacional capaz de tomar ventaja de la interdependencia económica entre los Estados.

Regularmente el conflicto se produce por el deseo del Estado huésped de controlar y determinar la naturaleza de sus relaciones con las compañías transnacionales, mientras que por su parte estas últimas buscan de los Estados estabilidad, predecibilidad y libertad para continuar con sus negocios.¹⁰

Paralelamente a tales formas de crear conflictos, existen como señala Raymond Vernon, tres grandes líneas de disputa entre los Estados y las empresas transnacionales. "1) ¿Cómo distribuye la empresa multinacional sus funciones en el aspecto geográfico,

¹⁰. Blake, David y Walters, Robert. The Politics of the Global Economic Relations. Prentice Hall. Estados Unidos, 1987, pp. 111.

especialmente las de producción, exportación e investigación? 2) ¿Cómo distribuye la empresa multinacional las utilidades de sus subsidiarias, especialmente las que afectan el nivel de los impuestos? 3) ¿Cómo responde la empresa a las medidas gubernamentales tendientes a aumentar los beneficios nacionales, tales como los requerimientos de que la propiedad de la subsidiaria debe ser compartida con intereses nacionales en una operación conjunta?".¹¹

Frecuentemente los Estados huésped de las empresas transnacionales se encuentran pendientes de los efectos de sus operaciones sobre las cuentas en balanzas de pagos. Usualmente algunos de sus desequilibrios se asocian a la disparidad entre las entradas de capital y las salidas por el pago de dividendos, regalías y varios servicios en general.

Pero su amplia movilidad y gran capacidad para usar de una forma u otra sus amplios recursos, genera que las empresas transnacionales no sólo sean vistas con recelo en los países en desarrollo, también en sus países de origen provoca inquietud la operación de sus filiales en el extranjero.

Los trabajadores de sus países de origen al igual que amplios sectores de la sociedad, ven con desconfianza lo que consideran la exportación de fuentes de trabajo hacia regiones con bajos salarios y una fuerza de trabajo dócil. De la misma manera les preocupa lo que ven como grandes exportaciones de tecnología al resto del mundo, con lo que se propicia la pérdida de importantes fuentes de trabajo y ventaja competitiva.

Las relaciones entre el país de origen y huésped de la transnacional, pueden verse enrarecidas a consecuencia de las operaciones propias de las mismas, principalmente cuando ambos

¹¹. Vernon, Raymon. Soberanía en Peligro. Fondo de Cultura Económica. México, 1983, pp. 139.

Estados intentan usarlas para el cumplimiento de sus propios objetivos, emergiendo por ello cuestiones básicas de soberanía y jurisdicción de los Estados. Tal es el caso de la legislación antimonopolios, los embargos tecnológicos y comerciales.

La cuestión es especialmente delicada cuando se refiere a las metas que los Estados se han trazado. Uno de los mejores ejemplos puede ser el de la balanza de pagos. El Estado huésped puede tratar de corregir su déficit comercial retrasando o reduciendo la repatriación de capitales y la transferencia de utilidades de las subsidiarias de transnacionales a sus países de origen. Ello no significa que el Estado de origen carezca de influencia sobre la transnacional, sus objetivos pueden ser exactamente los mismos, pero en beneficio propio. Es decir, son lo opuesto a los trazados por el país huésped, dejando a la transnacional en medio de la disputa.

Si abrimos la gama de situaciones podemos encontrar otras con fuertes fricciones entre los gobiernos y las transnacionales. En el rubro de inversión de capitales, los Estados huésped pueden desear obtenerlos del país de origen, sin embargo, los gobiernos de la matriz, pueden impulsar su obtención del país donde se localiza la filial y otras fuentes de recursos internacionales.

Cuando de ganancias se trata, muchos países huésped del mundo en desarrollo esperan que éstas sean reinvertidas, mientras que los Estados de origen buscan su pronta repatriación.

Las licencias y regalías entre otros no son la excepción, los gobiernos donde se asientan las filiales buscan que estos pagos por servicios sean retenidos, y por su parte los de origen, desean el pago completo por este tipo de servicios.

Para las exportaciones, los países huésped confían en que se produzcan de las subsidiarias asentadas en su territorio hacia otras subsidiarias o hacia la base central ubicada en el país de origen;

pero estos últimos las incentivan cuando el flujo va del interior de sus fronteras hacia las filiales.

"Comunmente Estados de origen y huésped pueden tener diferentes objetivos acerca del comercio, problemas de empleo doméstico, estabilidad y valor de la moneda, localización de los recursos, esfuerzos de desarrollo y asuntos de política exterior".¹²

A parte de que las empresas multinacionales se conviertan en motivo de conflicto debido a los objetivos encontrados entre el país huésped y el de origen, se presenta el hecho de que pueden utilizarse como un medio, para que ambos puedan influir sobre el otro.

Para ejercer y tener algún grado de control sobre las empresas transnacionales, los Estados huésped han recurrido a medidas tales como el establecimiento de requerimientos en cuanto al número de empleados extranjeros y locales en la administración de la empresa, también han establecido que deben contar con la mayoría en el consejo de administración, o algunas han recurrido a que una proporción de la propiedad de la transnacional pertenezca a empresas nacionales, ciudadanos locales o agencias gubernamentales.

La adopción de estas medidas y muchas otras pretende reducir los costos del Estado huésped como consecuencia de la operación de la transnacional y aumentar sus beneficios, las cuales pueden también tomar la forma de barreras a la entrada.

El éxito que han logrado conseguir los Estados huésped de las transnacionales en su objetivo de controlar sus operaciones y reducir el impacto de las mismas en la economía nacional, ha sido muy desigual. Este depende de las características de los controles que se apliquen, la estabilidad de la inversión, el tamaño del mercado interno, la dependencia de las transnacionales respecto de las

¹². Blake, D. y Walters, R. Op. cit., pp. 121.

materias primas que tales Estados proporcionen e incluso la naturaleza de la IED misma.

El conjunto de estas medidas de restricciones y controles, puede dar resultados en un país o en una rama industrial, pero sus consecuencias podrían ser desastrosas en otro país o industria. Su aplicación no es universal y depende en gran medida de los factores antes mencionados. Donde seguramente el de mayor importancia para el éxito de las restricciones que aplican los Estados nacionales sea la importancia del mercado interno.

Una forma de reforzar las restricciones a las empresas transnacionales asegurando su cumplimiento y al mismo tiempo hacerse más atractivos los Estados para su operación, es la adopción de las mismas líneas de regulación por un bloque de países, por ejemplo, el Mercado Común Andino y la CEE. Esta es una buena medida que reduce la ventaja de que goza la empresa transnacional debido a su enorme movilidad y flexibilidad organizativa.

En la división internacional del trabajo que hacen las empresas transnacionales de sus redes, a las subsidiarias locales corresponde la provisión de trabajo y de materias primas para la manufactura de partes o componentes del producto final; o el ensamblado del producto final cuando este es intensivo en trabajo. A la base central toca contribuir con el desarrollo e investigación tecnológica y nuevos productos, la administración del sistema, el desarrollo de nuevas técnicas de mercadotecnia, la extensión y perfeccionamiento de las redes internacionales que conforman la transnacional, entre otras.

De la operación de la transnacional es eliminada la noción de equidad con las subsidiarias extranjeras y la complejidad misma del sistema, reduce la capacidad de influencia del Estado huésped sobre la red como un todo. A pesar de que las actividades de la transnacional afecten considerablemente a la economía nacional en

que operan, por ello mismo, en esta relación de interdependencia no se puede dejar de considerar como un elemento importante, el tamaño relativo de cada una de las partes, cobrando por ello fuerza aquella frase que dice que no puede haber igualdad entre desiguales.

Lo que para la base central pudieran ser pequeñas modificaciones en la distribución de sus recursos o reducciones marginales en su producción, para los países huésped puede transformarse en fuertes impactos que desestabilicen a uno o varios de sus sectores industriales, y en ocasiones al conjunto de su economía cuando esta depende excesivamente de las actividades de un sector en particular.

A pesar de que la mayoría de los países desarrollados mantienen un abierto apoyo al libre comercio y a la IED, se presentan restricciones a la IED en sectores que consideran estratégicos, como es el de aviación, construcción de barcos, producción nuclear y comunicaciones, entre otros. Tal fenómeno es bastante común entre las principales potencias económicas, que además de ello se apoyan bastante en el uso de la ayuda bilateral y créditos comerciales para promover y proteger su IED. Y con el creciente intercambio de IED entre los países de mayor desarrollo económico, es previsible que continúe existiendo un fuerte consenso entre ellos acerca de la importancia de mantener las fronteras abiertas a los flujos de IED.¹³

En el pasado muchos países en desarrollo recurrieron a la expropiación de minas y plantaciones propiedad de las empresas transnacionales, buscando por todos los medios la nacionalización de las materias primas en su poder. Actualmente los países en desarrollo, aún cuando pretenden ejercer cierto control y regular las actividades de las empresas transnacionales, también buscan por diversas vías atraer IED en el sector manufacturero y de servicios. Para conseguirlo recurren a ciertas concesiones de tipo impositivo,

¹³. La idea es presentado con mayor detalle por Hill, S. y Law, D. Op. cit., pp. 210.

algunos subsidios gubernamentales en servicios e infraestructura, la reducción de barreras comerciales, la posibilidad de hacer importaciones temporales libres de impuestos, facilidades para repatriar utilidades, etc.

Esto no elimina las posibilidades de conflicto que manejamos páginas atrás. Las posibilidades de conflicto se presentan también en los problemas de tributación, competencia económica, revelación de datos y relaciones laborales.¹⁴

En el caso específico de los conflictos laborales, podemos encontrar tres niveles. En el primero, el sindicato realiza una lucha contra la empresa transnacional por incrementos salariales y mejores condiciones de trabajo.

En el segundo nivel, el sindicato trata de ejercer una presión conjunta con los sindicatos de otros países en las negociaciones con la transnacional.

Y en el tercero, los sindicatos tratan de incluir al gobierno y a la opinión pública en la arena de lucha contra la empresa. De estos tres niveles de confrontación, el potencialmente más explosivo es el tercero.¹⁵

En el debate del papel de las transnacionales en los países en desarrollo, un elemento que constantemente aparece es la preocupación por el uso y transferencia de la tecnología. Los países en desarrollo generalmente buscan contar con una tecnología comparable a la que se utiliza en los países desarrollados, esencialmente en los sectores productores de químicos convencionales, máquinas herramientas y comunicaciones entre otros.

Las preocupaciones al respecto presentan fuertes variaciones en el tiempo y entre los países. Por parte de los desarrollados, estos

¹⁴. El análisis de este aspecto lo tomamos de Vernon, Raymond. Tormenta Sobre las Multinaciones. Fondo de Cultura Económica. México, 1980, pp. 24.

¹⁵. Consultar a Hill, S. y Law, D. Op. cit., pp. 217.

consideran la tecnología como parte de su ventaja competitiva sobre el resto del mundo, y no están dispuestos a compartirla sin el debido pago por las patentes.

Para lograr sus objetivos en materia tecnológica, los países de origen y huésped de la transnacional, han buscado influir sobre el otro. Los países en desarrollo han pretendido influir en la matriz vía la filial. Y del lado de los países desarrollados, intentan por medio de la matriz, ejercer cierto control sobre las subsidiarias.

CAPITULO 4

CONCLUSIONES

El proceso de globalización no es lineal al igual que tampoco lo son las tendencias de la economía mundial que la acompañan y fortalecen. Sin embargo, existen fuertes contratendencias que podrían socavarla en el largo plazo.

La globalización no es una panacea ni un proceso incluyente, ni su sola existencia elimina problemas tan antiguos como la pobreza y la marginación, el analfabetismo, el desempleo, la contaminación, etc. Por el contrario, el proceso de globalización es un fenómeno excluyente, que más que resolver problemas, trae a escena algunos nuevos mientras que agudiza o deja sin resolver los viejos.

Los flujos comerciales y financieros han registrado tasas de crecimiento considerables durante los últimos años, de los cuales se han visto marginados muchos países que por su ubicación geográfica, atraso económico y social, no han participado de ellos.

En la globalización los países que participan activamente, son los que cuentan con mercados con un poder adquisitivo considerable y que son capaces de producir bienes y servicios de acuerdo a los precios y normas fijados por los principales países capitalistas.

Los nichos de mercado que facilitaron la industrialización de un número considerable de naciones en desarrollo actualmente han desaparecido, las materias primas no son un medio que permita el enriquecimiento de ningún país, ni tampoco lo es la fuerza de trabajo barata. A las anteriores desigualdades vienen a sumarse las que está creando el proceso de globalización.

En algunos momentos se ha dicho que la globalización es la solución a bajas tasas de crecimiento o a las crisis de algunos

sectores industriales, tanto en los países desarrollados como para ciertos países en desarrollo con alguna posibilidad de participar en el mercado mundial.

Sin embargo, la inserción de éstos últimos a la economía mundial está condicionada por la división internacional del trabajo que hacen las empresas transnacionales. De hecho, la globalización no puede ser entendida sin el importante papel que desempeñan las empresas transnacionales en ella, sin pretender reducir la globalización a la división internacional del trabajo que hacen las empresas transnacionales, podemos decir que son ellas quienes marcan las pautas y el ritmo en que las economías del mundo en desarrollo son incorporadas a la globalización.

Cuando nos referimos a las transnacionales, no estamos limitándonos exclusivamente a la tradicional multinacional dedicada a la explotación de recursos naturales o minerales de los países atrasados, las transnacionales se han expandido hacia prácticamente todos los sectores imaginables de la economía. Y en el caso específico de la transnacional típica de la globalización, las más relevantes son las que se refieren al sector manufacturero, las dedicadas a la producción de bienes de tecnología intermedia y de punta, así como las ubicadas en el sistema financiero internacional.

Debido al gran crecimiento y expansión de las empresas transnacionales, éstas han ocupado posiciones cada vez más relevantes en los sectores de sus países de origen, con tanto éxito que la noción de competitividad nacional en algún sector considerado de prestigio, va estrechamente ligado al desarrollo de éste tipo de empresas. Son las empresas transnacionales las que hacen competitivos ciertos sectores de las economías nacionales.

Mas no por ello, las naciones como ente econòmico han dejado de tener importancia, posiblemente hoy la tengan más que antes. La nación es la matriz que sienta las condiciones para la existencia de sectores competitivos o no competitivos, las formas que adquiere el entorno econòmico, son las que hacen la diferencia entre empresas rentables con una presencia importante en varios países y sectores industriales de baja competitividad que presentan rezagos tecnológicos considerables.

Naturalmente no tiene la misma importancia competir en unos sectores que en otros, en el inciso 1.4 "Sectores en los que se debe Competir", señalamos siete sectores considerados como fundamentales para que un país pueda ocupar un lugar entre las principales potencias econòmicas. Esos siete sectores clave, se encuentran estrechamente relacionados con el proceso de globalización, son esos sectores los que han hecho posible la amplia y creciente relación de interdependencia que existe entre las naciones. Nos referimos a los sectores de telecomunicaciones, computación, máquinas-herramienta y aviación entre otros.

Junto con la transnacional, uno de los elementos más característicos de la globalización es la formación de bloques comerciales, cuya sola existencia plantea retos considerables al multilateralismo. Las potencias econòmicas han recurrido de manera creciente a las negociaciones bilaterales en sus relaciones comerciales y financieras con el exterior, situación ante la cual los foros de negociación multilateral como la OMC poco han podido hacer.

Tal situación, da la impresión de que el mundo se dirige a un comercio administrado entre los bloques comerciales y a uno más libre dentro de ellos. El cumplimiento de éste escenario, depende en

gran medida del éxito que puedan tener los foros de discusión multilaterales actuales y por formarse.

Los bloques comerciales más relevantes son la CEE, el TLC y un posible bloque formado en torno a Japón, con las reservas que ya hemos señalado. Frente a estos tres bloques que ya tienen asegurado un papel relevante en la economía mundial, los otros bloques o acuerdos comerciales adquieren un papel netamente defensivo. Ello es tan sólo un reflejo de la marginación que acompaña al proceso de globalización.

A lo anterior va muy ligada la discusión acerca de la hegemonía, por cierto bastante candente entre los Estados Unidos, la CEE encabezada por Alemania y Japón. El desenlace de la disputa actualmente es bastante incierto, existen argumentos a favor y en contra de cualquiera de los tres países. Sin embargo, creemos que la hegemonía en el largo plazo pertenecerá a la economía capaz de crecer con mayor rapidez y que cuente con el mercado interno con mayor poder adquisitivo.

Por el momento las tasas de crecimiento más elevadas las registra Japón; el mercado interno con el mayor poder adquisitivo, lo tienen los Estados Unidos; pero la posición estratégica más sólida pertenece a la CEE.

Por otro lado, los actuales órganos e instituciones internacionales datan de los Acuerdos de Bretton Woods y la posguerra de la Segunda Guerra Mundial. Estos son el BM, el FMI, el GATT (ahora OMC) y la ONU. Ultimamente todos ellos han buscado reformarse.

Las condiciones bajo las cuales se crearon dichas instituciones son radicalmente distintas de las actuales, en los años en que fueron fundadas existía un mundo bipolar con dos

superpotencias económicas antagónicas. Actualmente existe un mundo con fuertes tendencias unipolares, con una sola superpotencia militar y tres superpotencias económicas. Las reglas del juego no son las mismas, el GATT se ha convertido en la OMC, institución con poderes más amplios que los del GATT y con participación en áreas de los flujos comerciales internacionales en los que antes no podía intervenir.

El FMI está buscando reducir su número de empleados y a la vez subdividir sus máximas autoridades, con el fin de seguir más de cerca el comportamiento de las economías de los países en desarrollo.

El BM, se encuentra analizando la posibilidad de ingresar al mercado de los créditos internacionales a particulares, sin el aval de los gobiernos como anteriormente lo venía haciendo.

Y en la ONU, los países en desarrollo se encuentran presionando para reformar uno de sus principales órganos como lo es el Consejo de Seguridad.

A causa de la creciente interdependencia entre las economías, la velocidad con que pueden ser trasladados los recursos financieros de un país a otro y aún de un continente a otro, así como la sensibilización de los flujos comerciales, entre otros muchos factores, se han operado cambios considerables en el poder regulador de los Estados nacionales. Su autonomía para influir en las cuestiones estrictamente locales se ha visto reducida, la estabilidad económica y de sus flujos comerciales y financieros, dependen en gran medida, de la aplicación de políticas acordes a los intereses y preferencias ideológicas de los agentes económicos externos.

Los mecanismos para intervenir en la economía han sido refinados, el anterior Estado benefactor, otorgante de cuantiosos

subsidios, ha cedido el paso a un Estado regulador que continuamente busca el equilibrio o superavit fiscal en las cuentas públicas ante todo.

Para proteger a la Industria nacional, el Estado no puede recurrir simplemente a los aranceles o a la imposición de permisos previos de importación. Tiene que implementar nuevos instrumentos, por ejemplo, disposiciones fito y zoo sanitarias, reglas de origen, seguir procesos a empresas extranjeras por dumping, elaborar complicadas normas ambientales, etc.

Y para apoyar a empresas en sectores considerados de interés nacional, tampoco es posible valerse del viejo expediente del subsidio directo, sin por ello dejar de verse afectado en el comercio Internacional por represalias de países extranjeros. Ahora debe crear centros de Investigación conjunta y dar Incentivos de tipo fiscal.

El apoyo al proceso de globalización y la forma en que los gobiernos buscan insertar a sus naciones en él, no ha sido unanime. Existen fuerzas discordantes de la forma y las consecuencias de lograr tal meta. Las fuerzas que apoyan directamente la transnacionalización de la economía, son las corporaciones multinacionales y los sectores ligados a ellas, incluso los propios trabajadores. A lo cual se oponen los sectores marginados, para los que el concepto de globalización carece de sentido alguno. Son los grupos marginados de ayer y de hoy.

Sin ir más lejos, el TLC no tiene el mismo significado para un comerciante fronterizo de autos usados, que para un ex-ejidatario que se dedica al cultivo de autoconsumo en Tabasco o en la huasteca poblana.

La estabilidad y prosperidad del norte desarrollado se encuentran amenazadas por la pobreza del mundo en desarrollo. "¿Cuánta pobreza soporta la democracia, cuánto subdesarrollo tolera la seguridad global?".¹ Son cosas que seguramente no nos gustaría averiguar.

¹ Fuentes, Carlos. La Situación Mundial y la Democracia: los Problemas del Nuevo Orden Mundial. En Coloquio de Invierno (Vol. I), CONACULTA-UNAM-FCE. México, 1992, pp. 22.

BIBLIOGRAFIA

Alvarez Bejar, Alejandro. El Estado Nacional y el Mercado: Mitos y Realidades de la Globalización. En Investigación Económica, Facultad de Economía-UNAM, núm. 207. México, enero-marzo, 1994.

Bendesky, León. La Globalización. El Financiero, suplemento "Zona Abierta". México, 22 de octubre de 1993.

Blake, David y Walters, Robert. The Politics of the Global Economic Relations. Prentice-Hall, Estados Unidos, 1987.

Borrego, John. Economía Global: el Futuro. En Investigación Económica, Facultad de Economía-UNAM, núm. 191. México, enero-marzo, 1990

Bush, George. Enterprise for the Americas Initiative. Departamento de Estado, Washintong, D.C., junio de 1990.

Carmona de la Peña, Fernando (Coordinador). América Latina: Crisis y Globalización. Instituto de Investigaciones Económicas-UNAM, México, 1993.

Carmona de la Peña, Fernando (Coordinador). América Latina: Hacia una Nueva Teorización. Instituto de Investigaciones Económicas-UNAM, México, 1993.

Coloquio de Invierno, (3 vol.). Conaculta-UNAM-FCE, México, 1992.

Chase-Dunn, Christopher. Global Formation Structures of the World Economy. Basil-Blackwell, Cambridge, Mass. 1991.

De la Peña, Sergio. América Latina. Bloques Económicos y Globalización. En Problemas del Desarrollo Económico, Instituto de Investigaciones Económicas-UNAM, núm. 84, México, enero-marzo, 1991.

Drucker, Peter. Post-Capitalist Society. Harper Business, Estados Unidos, 1993.

Fajnzylber, Fernando (Compilador). Industrialización e Internacionalización en la América Latina. FCE, México, 1980.

Freeman, Christopher. The Challenge of the New Technologies. En "Interdependence and Cooperation in Tomorrow's World". OECD, París, 1987.

Hill, Stephen y Law, David. The Global Political Economy. The John Hopkins University Press, Baltimore, 1989.

Levine, Elaine. Cambios en la Economía Estadounidense y el Debilitamiento de su Hegemonía. En Problemas del Desarrollo, Instituto de Investigaciones Económicas-UNAM, núm. 82, México, julio-septiembre, 1990.

Mansell Carstens, Catherine. Las Nuevas Finanzas en México. Edit. Milenio- IMEF-ITAM México 1993

Minian, Isaac. Revolución Tecnológica e Industrialización. En "Transnacionalización y Periferia Semindustrializada". CIDE, México, 1983.

Morales Aragón, Eliezer. La Globalización en México, ¿mito o realidad?. En la Nueva Relación de México con América del Norte" UNAM, México, 1994.

Perez del Castillo, Carlos. América Latina y el Caribe ante un Mundo Cambiante: Sugerencias para la Reflexión. Capítulos, núm. 26, Cepal, julio-septiembre, 1990.

Peres Nuñez, Wilson. From Globalization to Regionalization: the Mexican Case. OECD, París, 1990.

Porter, Michael. La Ventaja Competitiva de las Naciones. Edit. Vergara, Argentina, 1991.

Ross, Robert y Trachte, Kent. Global Capitalism. The New Leviathan. State University of New York Press, 1990.

Thurow, Lester. La Guerra del Siglo XXI. Edit. Vergara, Argentina, 1992.

Vazquez Seijas Alicia. Mercados Internacionales de Capital
Universidad Autónoma Metropolitana, México 1989

Vernon, Raymond. Tormenta Sobre las Multinacionales. FCE,
México, 1980.

Vernon, Raymond. Soberanía en Peligro. FCE, México,
1983.

Vernon, Raymond. Global Interdependence in a Historical
Perspective. En "Interdependence and Cooperation in Tomorrow's
World". OECD, París, 1987.