

Estado, Empresas y Globalización

Juan Carlos Bustamante Urbina *

Resumen

En el presente trabajo se analiza el desarrollo y la formación de las estructuras de poder internacional y su particular incidencia en la conformación de tres bloques regionales dominantes -Tríada- cuyas principales características son la integración y exclusión. Se destaca la importancia de estos bloques como factores dominantes en las relaciones comerciales internacionales. De igual forma se subraya la participación de los Estados nacionales y su estrecha relación con las empresas. Estas se han convertido en el motor de la expansión y crecimiento de los bienes y servicios en el mundo y sus distintas formas de organización, especialización y modos de desempeño en el escenario internacional son objeto de análisis. Por último se expone, a modo de conclusión, una serie de asimetrías de orden global entre regiones y países.

Palabras clave: Comercio internacional, Tríada, empresas, Estado, globalización.

Firms, State and Globalization

Abstract: *In the present work the development and formation of the structures of international power and its particular incidence in the confirmation of three dominant regional blocks -Triad- whose main characteristics are integration and the exclusion are analyzed. It highlights the importance of these blocks that act like dominant factors in international commercial relations. Similarly the participation of nation states and its narrow relation with the enterprises are emphasized. The have become the motor of the expansion and growth of the goods and services in the world. Their different forms of organization, specialization and ways of performance in the international scene are also object of analysis. Finally, as a conclusion, a series of asymmetries of global order between regions and countries are exposed.*

Key words: International trade, Triad, firms, State, globalization.



1-. Introducción:

Si en duda el estudio de la “Globalización” durante la última década ha sido de particular y especial importancia, debido a que para unos representa una insólita novedad, mientras para otros es un proceso de diversos matices que ha ido consolidándose en el tiempo y asumiendo distintas denominaciones (internacionalismo, economía-mundo, interdependencia compleja, aldea global). Tan particular y especial impor-

tancia se debe a la formación, paralela al proceso global, de un nuevo ordenamiento mundial, cuyo debate se produce constantemente en sectores académicos y políticos, pero con acepciones poco o nada uniformes. Por lo que el objetivo del presente artículo es mostrar de manera detallada los factores que han intervenido en la evolución del comercio internacional y las incidencias que desencadenaron en la actual estructura de poder, es decir, la conformación del mundo triádico (EEUU, Unión Europea, Japón) que puede ser entendido como una etapa intermedia del proceso de globalización. Por su parte se busca destacar, de manera simultánea, la importancia de las empresas dentro de este contexto y resaltar su vincu-

lación con el Estado-Nación, sustrayendo así su formación, desarrollo y estrategias, lo que la han convertido en factor preponderante del crecimiento del comercio mundial. Además se desarrollan algunas conclusiones enmarcadas dentro de la estructura de pensamiento de la CEPAL del carácter asimétrico del actual sistema y posibles formas de inserción en el actual mundo triádico.

2- Breve reseña histórica:

La culminación de las guerras napoleónicas, el surgimiento del liberalismo (económico y político) como movimiento masivo del siglo XIX en Europa Occidental y EEUU, permitió la sustitución de los principios de regulación mercantilista por los de libre empresa. Lo cual abrió paso a una amplia movilidad internacional de capitales haciendo posible una gama de innovaciones, en la segunda mitad del siglo XIX, como el surgimiento de los ferrocarriles y el telégrafo que redujeron enorme-

mente los costos de transporte de carga por tierra y aceleraron la velocidad con que las nuevas ideas podían difundirse en los países que estaban industrializándose. Estos acontecimientos provocaron un rompimiento en el "know-how" industrial logrando como efecto innovador las líneas de ensamblaje a gran escala. Esta conjunción de factores permitieron una expansión sin precedentes del comercio internacional a una tasa de crecimiento promedio anual del 3.5% en el período de 1870-1913, (ver gráfico N° 1). Este período se caracterizó por una amplia movilidad internacional de capitales, de mano de obra y por la extensión, a partir de 1870, del patrón oro como sistema de pagos internacionales y regulación macroeconómica, produciendo una feroz competencia imperial entre las potencias capitalistas cuya rivalidad desencadenó más tarde las guerras mundiales, (Bernal-Meza, 2000), interrumpiéndose así el dinamismo creado. Al respecto la CEPAL co-

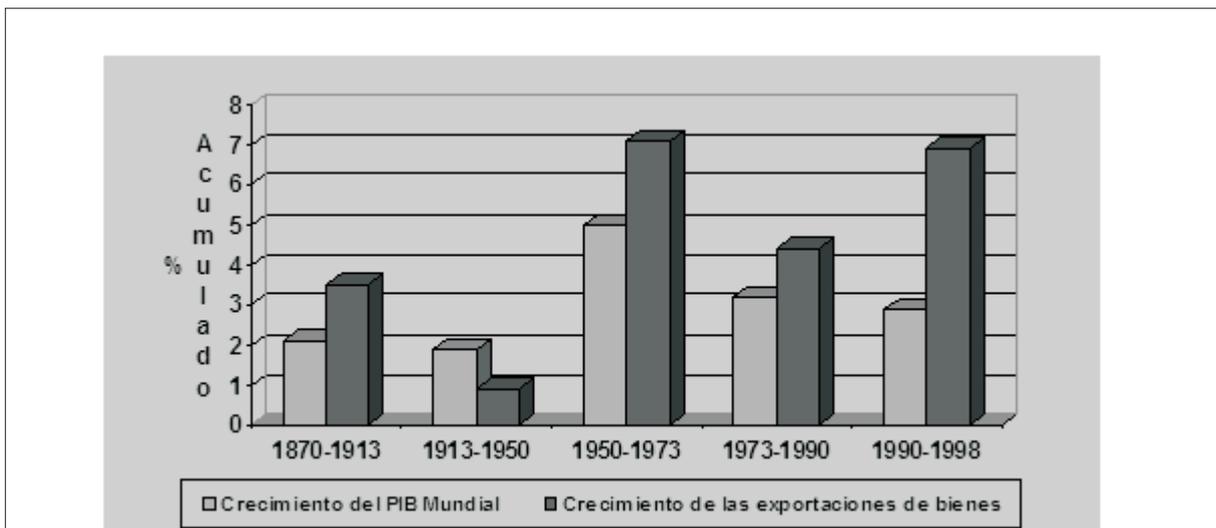
menta que,

"A este quiebre de la tendencia contribuyeron la inestabilidad política mundial, la desaceleración del crecimiento económico en los países desarrollados, la incapacidad para reestablecer el patrón oro y, sobre todo, el frecuente uso de medidas proteccionistas (controles cambiarios y de importación) y la ruptura generalizada del sistema de pagos multilaterales durante la depresión de los años treinta".
(CEPAL, 2002:31-32)

Culminada la segunda guerra mundial, con su secuela de comunismo y fascismo se produjo una confrontación de poder entre los países socialistas y el mundo occidental con su posterior agudización y conformación del sistema bipolar, es decir, la estructuración de dos grandes bloques o polos dominantes profundamente anta-

GRÁFICO N° 1

COMERCIO Y PRODUCTO MUNDIAL, 1870-1998



Fuente: Angus Maddison, the world economic. A millennial perspective, París, (OCDE), 2001.

CUADRO N° 1

EXPORTACIÓN POR ORIGEN

	1870	1913	1929	1950	1973	1990	1998
Europa Occidental	65.7	56.3	47.4	38.6	50.3	51.9	47.4
Gran Bretaña	21.7	15.0	12.1	12.0	5.8	6.1	5.6
Países continentales	44.1	41.3	35.3	26.6	44.6	45.8	41.7
Europa central y oriental	5.8	6.0	6.6	7.8	9.2	5.4	4.9
Estados Unidos y Canadá	10.3	16.4	21.4	25.3	19.1	17.0	18.6
Otros países industrializados	2.8	4.7	6.2	5.7	9.6	11.0	9.5
América latina y el caribe	4.9	7.2	7.9	9.3	3.9	3.5	5.0
Asia en desarrollo	10.6	9.3	10.5	7.9	5.1	9.5	13.1
África				5.4	2.9	1.7	1.5
Mundo	100	100	100	100	100	100	100

Fuente: Cálculos de la CEPAL. Sobre la base de Angus Maddison, *the world economic. A millennial perspective*, París, (OCDE), 2001.

gónicos, donde el dominio correspondió a lo político e ideológico. Del lado de EEUU se encontraba Europa Occidental y Japón bajo una clara relación de dependencia (directa o indirecta). EEUU para encarar los desafíos políticos, ideológicos e incluso militares que presentaba el modelo encabezado por la Unión Soviética, basó su dominio en los postulados y beneficios que puede aportar la economía de mercado y el imperio de la ley, (Rosas, 1996). Del lado de la URSS, la relación era de dominio directo –Corea del Norte, China, Cuba– donde la oposición común a Estados Unidos resultaba fundamental. Este modelo, por el contrario, se basó en establecer una entidad colectiva como poseedora de un valor superior al individual y definía a los seres humanos como agentes u órganos de la colectividad.

Con la finalidad de buscar un reacomodo del sistema económico mundial en el período de posguerra, se estableció una serie de normas (Sistema Bretton Woods 1944) y se crearon organismos internacionales producto de estas

normas (Organización Internacional de Comercio OIC, que luego desencadenó en el Acuerdo General de Aranceles y Comercio GATT; el Banco Mundial BM y el Fondo Monetario Internacional FMI), las cuales fueron moldeadas por la estructura desigual de poder de los actores que intervinieron en el proceso. Estas normas y organismos tenían como misión promover y desarrollar el comercio internacional, establecer los mecanismos para superar las condiciones de subdesarrollo y la libre convertibilidad de las monedas. Este período que se conoció como “la era Bretton Woods” observó la recuperación de la economía mundial y en especial de las economías europeas y la japonesa, lo que condujo a un repunte en el crecimiento de las exportaciones de bienes a una tasa del 7% en el período (1950-1973), (Ver gráfico N° 1).

Como reflejo de la forma en que se estructuró el régimen comercial internacional en el período de posguerra los flujos más dinámicos de comercio se concentraron en Europa, la cual estaba dividida en dos

bloques (Europa Occidental y los Países de la CAME o Consejo de Ayuda Mutua Económica), aunque con una participación dispar. Para 1950, del total de las exportaciones de bienes en el mundo, un 46.4% perteneció a estos bloques. A Europa Occidental le correspondió un 38.6% de participación, en tanto que los países de la CAME representaron sólo un 7.8%, (ver Cuadro N° I). Japón y la primera generación de “tigres asiáticos” (Taiwán, Corea, Singapur) también incrementaron su participación en el comercio mundial gracias a sistemas de planificación, en lo que la conquista de mercados externos fue el elemento central de su estrategia de desarrollo.

Sin embargo, a pesar del dinamismo mundial creado, EEUU vio disminuir sus exportaciones en el lapso de 1950-1973 de 25.3% a 19.1% y mostró un déficit creciente en su balanza comercial con Europa (especialmente Alemania) y Japón, período este que se conoció como de “escasez de dólares”, (Chacholiades, 1982). Para mediados de los años 60, EEUU, a pesar de ser uno de los polos do-

minantes en el escenario internacional, estaba perdiendo su relación clara de dominio sobre Europa y Japón, la cual pasó a ser de complementariedad. Por ello que, para el 15 de agosto de 1971, el Presidente de los Estados Unidos, Richard Nixon, decide poner fin a la era que se conoce como Bretton Woods y a tomar medidas de mayor protección a su industria. Luego del fin de esta era y tras varios intentos se asume un nuevo régimen de tasas de cambio denominado "sistema de flotación controlada", la cual fue legalizada en la Conferencia de Jamaica en enero de 1976 y en 1979 la Comunidad Económica Europea (CEE) puso en operación el Sistema Monetario Europeo (SME). *"El sistema de flotación supuso una verdadera "privatización del riesgo cambiario" que impuso la necesidad de crear instrumentos financieros (ADR's) para cubrirlo y multiplicó las transacciones de divisas"*. (CEPAL, 2002: 65).

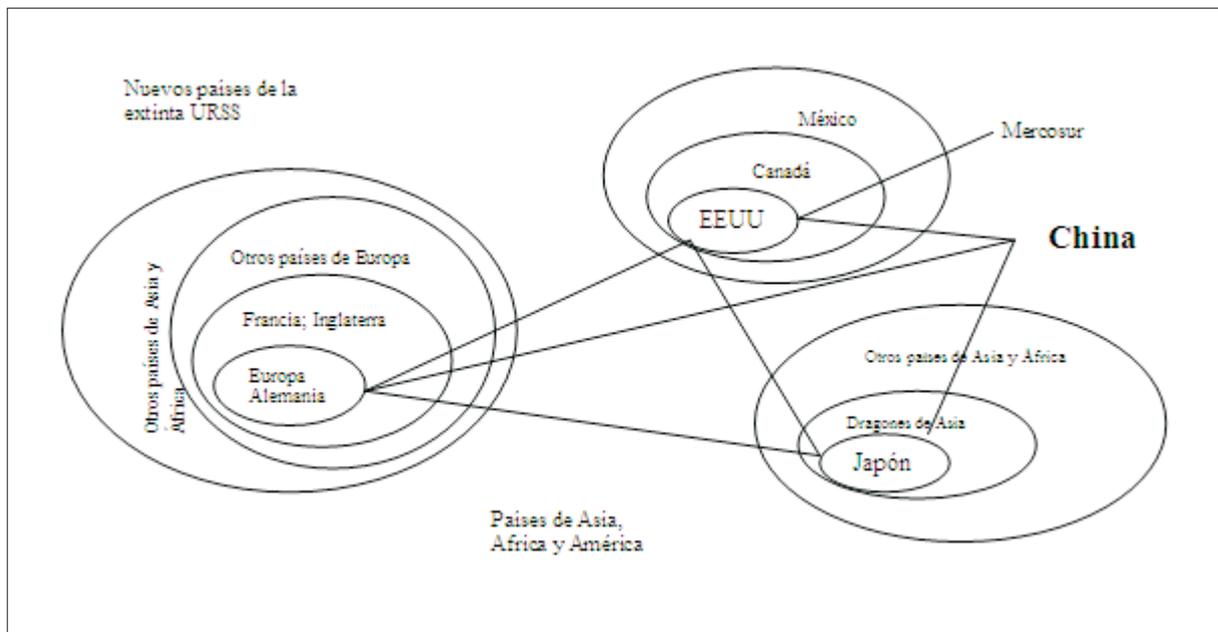
En este lapso de tiempo elemento destacable fue la desaceleración de la economía mundial, según Rosas (1996), los países líderes del comercio mundial buscaron protegerse de los embates de sus competidores (NIC's) mediante el establecimiento de trabas basadas en criterios nacionales de difícil cuantificación. Al enfoque multilateral que proporcionaba el GATT, los países conductores empezaron a responder buscando socios de forma bilateral ó incluso unilateral. Esta política reforzó un neoproteccionismo ejercido por el incremento de la competitividad en varias regiones del mundo que condujo a formar procesos de regionalización. Ejemplo de esto es la Comunidad Europea, la ALALC (Asociación Latinoamericana de Libre Comercio), la Comunidad Andina (CAN), la Cooperación económica en Asia del Pacífico, entre otros, con diversas características pero con un fin cla-

ramente definido. Al respecto (Chacholiades, 1982) indica que estos movimientos regionalistas aumentaron la protección en contra del comercio y la competencia del resto del mundo (movimiento hacia una mayor protección), produciendo un proceso de exclusión hacia los demás países. Estos procesos de regionalización pusieron en duda la operatividad y funcionalidad del GATT. Por su parte y de manera paralela, el conflicto denominado guerra fría mantuvo su antagonismo y hubo momentos de agudización donde cualquier vacilación de un país o región ante un polo u otro abría paso a enfrentamientos políticos y militares directos e indirectos, que finalmente culminó con el derrumbe del mundo socialista, teniendo como gran símbolo la caída del muro de Berlín en 1989, el fin de la guerra fría, del modelo contestatario de acumulación y del orden mundial bipolar.

Ante el derrumbe de la (URSS),

GRÁFICO Nº 2

LA TRIADA FRAGMENTADA



Fuente: Teillery J (1996). Revista de Comercio Exterior. Vol. 46, Núm. 3, México.

uno de los polos dominantes, el mundo pasó de un sistema bipolar de dominación a uno triádico, como una nueva estructura de poder internacional, donde países como Japón y Alemania buscan el poder político como contrapartida de su poder económico, al exigir ser miembros permanentes del Consejo de Seguridad de la ONU. Esta nueva estructura de poder la conforman EEUU-Unión Europea-Japón con círculos periféricos que giran a su alrededor. Según (Teillery, 1996), el nuevo mundo triádico integra nuevos mecanismos que imponen una lógica de dominio internacional. Conviene resaltar tres detalles: la integración y exclusión, el orden financiero actual y las nuevas guerras comerciales. Las relaciones con los países en desarrollo, conocidas en el tiempo del mundo bipolar como relaciones norte-sur, tienden a languidecer y a distinguirse dos clases; unos pocos países con los cuales interesa tener una relación fuerte y el resto con que se guardan las menores relaciones posibles. (Ver gráfico N° 2). En la periferia de EEUU, Europa y Japón giran pequeños conjuntos de países con los cuales se tiene una relación de dominio; pero la nueva situación de dominio se presenta como un conjunto de puntos aislados entre sí y con el mundo dominante triádico. Es importante destacar la influencia que puede ejercer en este esquema triádico, la república China, ya sea por su enorme potencial, como por la cercanía que pueda ejercer ante cualquier polo dominante de este esquema o erigirse como un polo dominante alterno.

Durante el lapso de tiempo 1990-1998 se vio aumentar significativamente el comercio mundial, aunque no así el crecimiento del PIB. El crecimiento de las exportaciones de bienes en el mundo tuvo un comportamiento de una tasa interanual del 6.8%, mientras el PIB mundial se mantuvo a una tasa del 2.9%, gracias al tráfico de "perfeccionamiento" de los pro-

ductos. La normativa del GATT en este período desapareció dando paso a la Organización Mundial de Comercio (OMC) como nuevo mecanismo que busca darle mayor profundización al multilateralismo. Por su parte, en el este de Asia se conformó un bloque de gran dinamismo comercial, que tuvo como manifestación más evidente la apretura de China al comercio mundial ejerciendo así una fuerte atracción sobre la inversión extranjera directa IED, la cual bordeó los 40.000 millones de dólares ínter anualmente (1996-2001). Factores tales como el ingreso de este país a la OMC, los salarios relativamente bajos, las mejoras anunciadas en la infraestructura, las subvenciones a la inversión y el mercado interno de enormes proporciones y con perspectivas de fuerte crecimiento de la capacidad adquisitiva (CEPAL, 2002), son indicadores claros al ejercer tal atracción.

3.- El Poder de la Tríada y el Proceso de "Globalidad"

En este sistema triádico el gran movimiento de capitales y mercancías ocurre entre los polos de la tríada. Las empresas de cada uno compiten con fuerza, pero también, hay una estrategia muy importante de alianza y cooperación entre ellos. El mercado natural de referencia para las empresas es la tríada, un mercado de más de 800 millones de habitantes. Este conjunto representa sólo el 15% de la población mundial, pero dos tercios de la producción mundial bruta, alrededor de 85% del poder de compra discrecional mundial y concentran el 75.5% de las exportaciones de bienes, según la OMC (2002). En este nivel triádico en el que debe definirse la ventaja competitiva, no es suficiente ser rentable en casa propia, además, es necesario serlo en la de los demás, con el objeto de obtener un efecto de palanca por el hecho de mantener la posición internacional. Según Lambin (1994), se pueden evocar varias razones de lo tras-

cedente e importante del nuevo sistema triádico:

1.- Bajo la influencia de la comunicación, de los transportes y de los viajes, los 800 millones de consumidores comienzan a formar un mercado más homogéneo. Esta uniformación progresiva de las necesidades y deseos favorece el desarrollo de un mercado potencial para unos "productos globales", muy atractivos para las empresas, en razón de las economías de escala que permiten en la producción, la distribución, la publicidad, entre otros.

2.- La difusión del progreso técnico ha llegado a ser tan rápida que es necesario introducir una innovación simultánea en los tres grandes mercados triádicos.

3.- Las similitudes entre las infraestructuras tecnológicas respectivas conforman un conjunto de fuerzas que encauzan en la misma dirección el patrón de demanda.

4.- El costo de desarrollo de algunos bienes de equipo es tan elevado que no puede amortizarse más que a nivel mundial.

5.- El tejido productivo mundial se hace más homogéneo, en el sentido de que para muchos bienes y servicios del 70% al 80% de la producción y del consumo se efectúa en los países de la tríada.

6.- Los sistemas financieros, en el actual mundo triádico, se encuentran actualmente altamente integrados y los procesos productivos tienden a estandarizarse cada vez más debido a la instrumentación de normas de certificación de calidad internacional, como el Q1 de Ford Motor, o los sistemas ISO 9000 y sus derivados.

A las razones aquí expuestas, hay que sumar la extraordinaria aceleración del crecimiento de los flujos financieros, el importante aumento exponencial del comercio internacional y la constante y creciente internacionalización de las empresas como producto de una multiplicidad de estrategias que las han convertido en verdaderas inmigradas (Ohmae, 1991). Este desarrollo de factores ha lle-

vado a establecer como tesis la mundialización o globalización en términos de “todo o nada”, donde se asume este proceso como la integración del mundo bajo un sistema socioeconómico, un mercado, una cultura dominante y un centro de poder descollante, (Frances, 2000). Ante la magnitud de elementos que integran este concepto, el mismo se enfoca a partir de dos dimensiones, una socioeconómica y otra sociocultural.

La dimensión socioeconómica, como ya se señaló, se centra en la creciente importancia del capital financiero y del crecimiento de las exportaciones de bienes y servicios, pero presenta desigualdades que conllevan efectos fragmentadores en el ámbito de la ciencia y la tecnología, elementos estos que son percibidos como factores clave para obtener una mejor participación en el comercio mundial, así lo manifiesta Angelote y Goveglio (2000). A nivel del comercio mundial, el aumento del mismo, ha sido comparativamente mayor en los países centrales que en los periféricos. Librado a la lógica del “laissez faire”, el mercado mundial margina a los perdedores (apenas el 20% de las naciones del mundo, las más ricas, concentran más del 80% de las exportaciones totales de bienes y servicios).

En lo que se refiere al aspecto sociocultural de la “globalización”, la tendencia homogeneizante genera anticuerpos, los cuales exacerban, al menos en algunas regiones, la constatación de identidades étnico-lingüísticas o religiosas que se erigen en barreras a este proceso global, la diversidad cultural lucha por el derecho a la identidad de pueblos y grupos sociales que se sienten amenazados por la inusitada aceleración de los flujos comunicacionales que trae aparejada la impresión mundial de imágenes, valores, patrones de consumo y la circulación de bienes culturales que expresan el imaginario colectivo de una base cultural. Estas

manifestaciones de “globalización”, supone la universalidad abstracta, producto de un particular que se autoerige en “universal” y desde allí se globaliza. En realidad, esta universalidad “global” lleva profundas asimetrías que transforman a este proceso en excluyente y sólo homogéneo en algunas manifestaciones en los polos que componen la tríada.

El núcleo duro de la “globalización” se centra a algunos aspectos de la internacionalización, pues los bancos, los mercados financieros y bursátiles están ampliamente interconectados por un espacio de redes que permiten mover dinero a títulos en todo el mundo de manera casi instantánea, así se reducen considerablemente los costos transaccionales y el endeudamiento; el total de capital de inversión aumenta a medida que una mayor cantidad de personas tienen acceso directo a los mercados. Además, la información sobre los mercados financieros se ha internacionalizado tanto que no sólo es posible comprar cualquier producto financiero de cualquier parte del mundo desde cualquier otro lugar, sino que las vicisitudes de un mercado tienen rápidas repercusiones en los otros (efecto de contagio): el efecto “tequila” de 1994, la crisis asiática octubre de 1997, la moratoria rusa en agosto de 1998, junto con otros casos, es la clara muestra de que las repercusiones no sólo parten de los países centrales de la tríada al resto del mundo sino también desde los denominados mercados periféricos, (Teillery, 1996).

Si bien esta lógica de proceso excluyente tiene sentido en el corto plazo, es decir, es claro que las utilidades sean más altas en las regiones de la tríada y la tendencia homogénea permita un nivel menor de costos en cuestiones como la I+D; esto puede significar un desequilibrio para la economía mundial en el largo plazo. Los mercados de la tríada son ricos pero maduros; las empresas y los organismos multilaterales deben

aumentar al máximo su creatividad para encontrar oportunidades de crecimiento en los círculos aislados al sistema triádico. Por contraste, las necesidades no satisfechas en el mundo en desarrollo representan un marco de oportunidades. Existen enormes mercados potenciales para alimentos, ropa, vivienda, electrónica de consumo, aparatos electrodomésticos y otros bienes, por lo que los estados-nación deben actuar en clara vinculación con las corporaciones y los organismos multilaterales para establecer como estrategia de desarrollo el uso de capacidades estratégicas en estas regiones -investigación y desarrollo- y así permitir la transferencia tecnológica necesaria para producir dinamismo dentro de la estructura productiva y de servicios. A menos que aumente la transferencia tecnológica y el poder de compra en los puntos aislados de la tríada, el mundo industrial permanecerá atado con un exceso de capacidad productiva y una tasa de crecimiento muy baja y las economías en desarrollo serán golpeadas por un exceso de necesidades de los consumidores que son incapaces de satisfacer. De alguna forma estos organismos deben encontrar maneras de enlazar estos dos mundos de manera dinámica y sinérgica en una relación mutuamente benéfica.

4.- Rol del Estado y las empresas dentro de este sistema:

La formación y desarrollo de la función empresarial en el siglo XIX, fundamentalmente, se basó en la consolidación de grandes corporaciones con inclinación a los mercados internacionales a través de la expansión de sucursales, en un primer momento basadas en la distribución de productos y luego evolucionando a sucursales fabriles en etapas de ensamblaje y/o procesamiento de recursos naturales. El gran motor de este sistema industrial emergió de la iniciativa privada, pero su expansión a mitad de siglo tuvo como ele-

mento destacado las relaciones entre el estado y la economía. En este período en que iniciaron sus procesos de industrialización, los países actualmente desarrollados aplicaron políticas de participación activa del estado, combinadas con el libre funcionamiento del mercado, desarrollando teorías que dieron respaldo técnico a esas políticas. Ejemplo de esto son las ideas sobre la industrialización de Estados Unidos diseñadas por Alexander Hamilton en 1791 y ampliamente difundidas en 1860 y la política de industrialización de Alemania planteada por Frederick List en 1856. También, los argumentos de John Stuart Mill, en 1904, en Inglaterra, al romper con la doctrina de la economía clásica y darle al estado mayor participación en las decisiones de política económica y desarrollo industrial.

La formulación de estas teorías abrió paso a la formación de las grandes corporaciones, a la difusión y aplicación de los principios de gerencia científica y el comienzo de la carrera de las empresas por convertirse en marcas globales. A manera de ejemplo, las empresas alemanas Bayer y Hoescht, las estadounidenses Coca-Cola y Procter & Gamble, ya desde el decenio de 1930 eran marcas de reconocimiento global. A pesar de este dinamismo industrial, su resultado no influyó en el desarrollo de las exportaciones mundiales en este período, causas como la depresión de los años 30 y el conflicto originado por la segunda guerra mundial, frenaron el auge dinamizador de la economía mundial.

Después de la segunda guerra mundial, la participación de las empresas en el comercio internacional adquirió mayor relevancia. De hecho, hay indicios de una asociación estrecha entre el crecimiento del comercio internacional de los últimos decenios, la expansión de las empresas transnacionales y el surgimiento de los sistemas internacionales de producción integrada (SIPI). Dentro de esta

vinculación se han dado ciertos factores que determinan tal relación. Según, Feenstra (1999), se encuentra, la expansión de la demanda de marcas diferentes de los mismos productos entre países con niveles de ingresos similares y la ruptura de las cadenas de producción (cadenas de valor), que generan flujos de comercio de productos intermedios que cruzan varias veces las fronteras nacionales en el proceso de fabricación de un mismo producto. Tras este avance, es oportuno destacar la vinculación estrecha existente entre los estado-nación y las empresas, en su conformación y evolución y la estrategia usada para poder alcanzar una mayor y mejor competencia a nivel internacional, desde sus primeras fases desde los tiempos de posguerra.

Estados-Nación como Japón diseñaron como estrategia el camino a convertirse en potencias industriales, bajo la figura del Estado-Padrino. El gobierno japonés creó como política la inversión financiera (*zaisei-to-yushi*) en la que se fomentaba el ahorro y su utilización en campos prioritarios. Se concedían incentivos fiscales a quienes depositasen sus ahorros en cajas de ahorro postal (*yubin chokin*), bancos y compañías aseguradoras. Al comienzo del período de la posguerra, el escaso capital que se recogía mediante el sistema de ahorro postal se colocaba en manos del estado japonés que lo invertía a través del banco de desarrollo del Japón y el Ministerio de la Industria y comercio internacional (MITI) trabajando ambos estrechamente con la banca, los grupos industriales (*keiretsus*) y las asociaciones industriales. Gracias a este proceso, Japón pudo alcanzar el éxito internacional en sectores intensivos en capital, como el acero o la construcción naval. Esta asociación transformó la economía japonesa en una vasta empresa que tiene por misión penetrar en los mercados mundiales, tomado esto como estrategia de desarrollo nacional. Por su

parte, Corea del Sur sostuvo su formación como potencia industrial basándose en el ahorro interno, el uso de recursos financieros locales logrados mediante un riguroso sistema tributario, un mercado interno con una protección selectiva, pero manteniendo un flujo relativamente libre para las importaciones de insumos intermedios y mercados externos abiertos gracias a una agresiva estrategia de penetrar en los mercados mundiales, elementos que constituyeron la fuente principal de acumulación de capital. En ambos casos, el marco institucional fue establecido mediante una estrecha relación entre el sector privado y el estado, con este último al mando. El estado protegió a los *Chaebol* (conglomerados industriales) y luego los empujó hacia el mercado internacional proporcionando los recursos y mecanismos de estímulo a empresas como Mitsubishi, Komatsu, Matsushita, Hyundai, Samsung, LG, entre otros conglomerados para conquistar porciones de mercado en Europa, Asia y América del Norte.

Por su parte, el estado francés —bajo el sistema de planificación indicativa— ofrecía la doble imagen de estado-providencia y estado padrino. Como estado-providencia, Francia gasta más del 50% de su presupuesto en programas de carácter social, como estado-padrino, ha nacionalizado las más grandes sociedades de los sectores clave de la economía y dirige las decisiones estratégicas de las empresas no nacionalizadas, en un sentido que responda a la voluntad e intereses nacionales. Los impuestos, las subvenciones a la investigación, la exportación y el empleo, las garantías bancarias y los seguros, la formación de recursos humanos, entre otros, son instrumentos que el estado-padrino usa para orientar las decisiones de las empresas francesas, en un sentido conforme al querer nacional. Ejemplo de esto se encuentran las firmas Régie Renault, Lafargé, Usinor, Carrefour Group,

Electricité de France, entre otras.

De manera más reciente, otros estados, como México, han caracterizado su ofensiva, por la integración a flujos verticales de comercio de manufacturas, lo que lo ha llevado, en el último decenio, a convertirse en el exportador más dinámico y diversificado de la región. Dicho país eligió el acercamiento con EEUU, por medio de un tratado de libre comercio (TLCAN) para garantizar un acceso más estable al mercado de ese país, al que destina casi 90% de sus exportaciones y, a su vez, le permitió insertarse en los sistemas internacionales de producción integrada (SIPI) en áreas como la fabricación de vehículos y la industria electrónica. Al formar parte de los SIPI, empresas estadounidenses (IBM, HP y Compaq, entre otras), firmas europeas y asiáticas (Sony, Sanyo, Phillips y Siemens) y empresas de ensamblaje (SCI Systems y Flextronics) se han ubicado en México, bajo el mecanismo de "producción compartida", establecido en el marco de la legislación mexicana sobre actividades de ensamblaje (maquila de segunda generación) para exportación. Sin embargo, la aplicación de las reglas de origen del TLCAN y la próxima desaparición de la figura legal de la industria maquiladora obligaron a empresas europeas y asiáticas a transferir una parte de su producción a México para aumentar el comercio regional, (CEPAL, 2002). Además de la participación de la inversión extranjera directa (IED) en México, su estrategia le ha permitido la consolidación de grandes conglomerados que figuran entre las 100 empresas más grandes del mundo y otras como las más sólidas de América Latina cuya participación accionaria es principalmente del estado y capital privado local, entre ellas están (Cemex, PEMEX, Grupo Carso, Grupo Minero Mexicano, Samborn's, Grupo Elektra, Grupo Industrial Bimbo, entre otros)

En los países que iniciaron su

proceso de industrialización de manera más temprana (EEUU y los países de Europa Occidental) la actuación de las empresas se mantiene un poco más independiente de la rectoría del estado. Aunque estos desempeñan un papel más importante en el comercio mundial, tanto ayudando a sus propias industrias a tener una mejor participación en la competencia internacional (obtención de empréstitos, bajas tasas de interés, medios y mecanismos para desarrollar investigación y desarrollo, entre otros), así como también restringiendo las oportunidades de la competencia extranjera. De manera más reciente, estos países han instrumentado los mecanismos que permitieron el desarrollo de nuevas fuentes de financiamiento que se reflejaron en el volumen de bonos emitidos en los mercados de países desarrollados, en particular en EEUU y Japón, en 1990 que cuentan con mercados secundarios altamente desarrollados, facilitando el financiamiento de los nuevos sectores de alta tecnología y permitiendo el desarrollo o formación de encadenamientos productivos de dimensión espacial particular. Esta formación de aglomeraciones productivas (clusters) cuya concentración sectorial, geográfica o ambas, de empresas que realizan las mismas actividades, o estrechamente vinculadas, con importantes y acumulativas economías externas, de aglomeración y de especialización, más la posibilidad de llevar a cabo acciones conjuntas en busca de mayor eficacia colectiva. Ejemplo de esto y entre los más exitosos figuran los distritos industriales de Emilia Romagna (Italia) y Baden Württemberg (Alemania), Silicon Valley y la ruta 128 (EEUU), la nueva industria de computadores en Irlanda, de electrónica en Escocia, de electrónica y programas de computación en Bangalore (India) y de microelectrónica en el Hsinchu Science Park, en la provincia China de Taiwán, zonas económicas estas que han recib-

do la denominación de Estados-región.

Bajo estas distintas formas de agrupación estado-empresa se logró la consolidación en las operaciones de más de 600.000 empresas transnacionales, con cerca de 800.000 filiales en el extranjero que han permitido ser el motor de la expansión en el crecimiento de las exportaciones en la última década. Esta conformación de filiales se produce como la nueva forma de división y especialización internacional del trabajo y su instalación rompe con el esquema tradicional de la teoría de comercio internacional, basada en el costo de los factores de producción (esta sólo funciona cuando la industria manufacturera es de uso intensivo en mano de obra, aunque es improductiva y de mala calidad). Otros factores cobran importancia radical en su proceso de instalación como la necesidad de amortizar inversiones masivas en el campo de la investigación y el desarrollo (I + D), el costo de la energía, del transporte, la disponibilidad de recursos, las tarifas tributarias existentes, naturaleza y tipo de las regulaciones comerciales, mercados crecientes en zonas con tratados de libre comercio, entre otras tantas. Esto ha permitido, por ejemplo, conformar flujos de comercio y especialización de la siguiente forma, Japón para semiconductores, Sri Lanka para textiles, Malasia y China para electrónica simple, Europa para maquinaria de precisión, EEUU en servicios y mano de obra especializada, México como la base de fabricación y ensamblaje de las partes de los diferentes modelos de aviones, entre otros.

Esta forma de especialización conduce a una interacción entre las estrategias de crecimiento de las empresas transnacionales, los patrones de producción y competencia en sectores específicos, sumándose a su vez, los factores de localización para determinar las características de los flujos de comercio en productos, partes y com-

ponentes. En un estudio realizado por la OCDE (1996) se concluyó que en los sectores de uso más intensivo de la ciencia (por ejemplo, la industria farmacéutica), el comercio tiende a ser intrafirma, mientras que en las industrias de uso intensivo de la escala y la tecnología más madura (automotriz y electrónica de consumo, entre otras) predominan las operaciones de ensamble y el comercio intraregional. Asimismo, los productos de uso intensivo de recursos naturales se caracterizan por bajos niveles de comercio intrafirma y la integración internacional tiende a ser horizontal, es decir, mediante el comercio de productos homogéneos. En la industria de prendas de vestir, los flujos de comercio pueden ser tanto de productos ensamblados en distintas partes del mundo (especialización vertical) como de productos acabados (especialización horizontal). Ambos tipos de especialización generan flujos de comercio de naturaleza intraindustrial, que pueden o no ser intrafirma. Evidencia de esto es que el 40% del comercio internacional es intrafirma, del cual los países en desarrollo se encuentran en gran parte ausentes. (Bernal-Meza, 2000).

La conformación de nuevas formas de especialización industrial,

de relación estado-empresa y de competencia internacional han llevado a las empresas a organizar su estructura ya sea de manera global, local, o "glocal". Establecerse de forma global significa tratar al mundo como un solo mercado. Esta forma se garantiza cuando las fuerzas para la integración global son fuertes y las de capacidad de respuesta nacional son débiles. Esto caracteriza a la electrónica de consumo, por ejemplo, en la que la mayoría de los compradores de todo el mundo aceptan productos bastante estandarizados. Por su parte, el establecerse de manera multinacional, trata al mundo como una cartera de oportunidades nacionales, esta forma está garantizada cuando las fuerzas que favorecen la capacidad nacional de respuesta son fuertes y las que favorecen la integración global son débiles. Ellos caracterizan al negocio de los bienes empacados de marca como productos alimenticios, de limpieza, entre otros. La tercera forma "glocal" estandariza ciertos elementos básicos y localiza a los demás. Este tipo de organización tiene sentido en una industria como la de telecomunicaciones, en la que cada nación requiere cierta adaptación de equipo pero que la empresa que lo proporciona puede también estandarizar algunos componentes básicos.

cos.

Una vez que se asume la forma de organización y la manera de concentrarse en los mercados, la segmentación se toma de acuerdo a la posición del país en el escenario internacional y se busca la participación en diferentes rubros que da lugar a una tipología de desempeño basada en cuatro categorías:

1. Productos dinámicos, en donde las exportaciones del sector del país aumentan su participación en el mercado mundial "estrellas ascendentes".

2. Productos dinámicos, en donde el país pierde participación en mercados dinámicos "oportunidades perdidas".

3. Productos no dinámicos, las exportaciones del sector del país aumentan su participación en el intercambio mundial, mientras que la participación de estos productos en el mercado internacional se reduce "estrellas menguantes".

4. Productos mixtos, significa que el país pierde participación en el comercio mundial en sectores de bajo dinamismo, lo cual es deseable, a menos que, el país pueda desplazar a otros competidores y apropiarse de nichos específicos "retiradas". (Ver cuadro N° II)

Dentro de esta tipología, se encuentra que el desempeño exportador de los países asiáticos en desarrollo y América del Norte

CUADRO N° II

TIPOLOGÍA DE DESEMPEÑO EXPORTADOR DE LOS SECTORES

	Participación de mercado	Contribución del sector
Estrellas Ascendentes	Aumenta	Aumenta
Estrellas Menguantes	Aumenta	Disminuye
Oportunidades perdidas	Disminuye	Aumenta
Retiradas o retrocesos	Disminuye	Disminuye

Fuente: Mattar J. (1996). Desempeño exportador y competitividad internacional. Ciudad de México. México.

se asocia al primer grupo de productos. Europa se encuentra en la clasificación de productos poco dinámicos, mientras que en Japón, prevalecen los productos dinámicos, aunque con pérdida de participación en el mercado. África, América Latina (excepto México) y el Caribe se caracterizan por el enorme peso de productos no dinámicos en los que pierde participación y el resto del mundo (fundamentalmente Europa Central y Oriental), por la pérdida de participación en productos dinámicos.

Esta tipología de desempeño determina que la producción industrial de alto contenido tecnológico se ha concentrado geográficamente. La conformación por país de origen de las empresas transnacionales, según su casa matriz, 90 de las 100 mayores empresas no financieras, clasificadas como tales por el monto de sus activos en el extranjero se encuentran en EEUU, los países de la Unión Europea y Japón. Los índices de concentración en industrias

de nivel tecnológico alto (semiconductores y biotecnología), intermedio (automóviles y aparatos de radio y televisión) y bajo (alimentos, bebidas y textiles) se observan en el Cuadro N° III. El panorama que resulta es claro; cuanto más avanzado es el nivel tecnológico de la industria, mayor es su concentración geográfica en un número reducido de países y a nivel nacional. Tal es el caso de la industria de la biotecnología, que está muy concentrada en ciertas áreas de los países desarrollados y la de semiconductores que se concentra en esos mismos países y algunos del sudeste asiático. La industria de aparatos de radio y televisión muestra un grado de concentración geográfico algo menor y se extiende también a algunos países en desarrollo; este es el patrón en el caso de la industria automotriz. Por último, la industria textil y, particularmente, la de alimentos y bebidas están menos concentradas en los países desarrollados.

Como se observa, el estado no ha sido reemplazado por las fuerzas del mercado, el mismo conserva su relación natural de organizador de la sociedad, aunque con algunas transformaciones, como la intermediación de instancias superiores internacionales a las estatales tradicionales. Sin embargo, la asociación entre empresa y estado permanece. Como lo señala Porter (1990), esta se mantiene en dos etapas de acción, una directa donde el estado ejerce mayor influencia sobre la ventaja competitiva nacional, en las etapas impulsadas por los factores y la inversión. La segunda de carácter indirecto, donde las empresas deben ser las primeras en actuar y tener la libertad para competir a nivel mundial. Aquí la acción del estado conduce a inducir mayores formas de competitividad, de atracción en la IED o de asociación entre estados como el caso de Airbus, empresa europea que fue creada con apoyo de los gobiernos de Alemania (Airbus Alemania), Francia

CUADRO N° III

CONCENTRACIÓN GEOGRÁFICA DE SUBSIDIARIAS EXTRANJERAS EN INDUSTRIAS MANUFACTURERAS SELECCIONADAS, POR INTENSIDAD TECNOLÓGICA, 1999

Participación en la industria Total	Alta tecnología		Media tecnología		Baja tecnología	
	Semiconductores	Biotecnología	Automóviles	Receptores de radio y TV.	Alimentos y bebidas	Textil
Primeros 3 países receptores	0.496	0.627	0.294	0.356	0.237	0.287
Primeros 5 países receptores	0.629	0.71	0.44	0.502	0.353	0.401
Primeros 10 países receptores	0.787	0.852	0.71	0.696	0.561	0.601
Primeros 20 países receptores	0.945	0.953	0.884	0.893	0.747	0.795
Memorando:						
Número total de afiliados	272	169	1296	253	2250	1445
Extranjeros b/						
Número total de países receptores	31	28	55	36	101	77

Fuente: CEPAL (2002). Globalización y Desarrollo. Brasil

a/. Calculado como la proporción del número de afiliados extranjeros de cada industria en todo el mundo.

b/. Solo afiliados identificados como entidades que están principalmente en poder de extranjeros.

(Aerospatiale de Francia), Inglaterra (Aerospace de Inglaterra) y España (Construcciones Aeronáuticas de España) para la fabricación de aeronaves civiles y garantizando, a su vez, el mercado a través de las compras de las empresas aeronáuticas de cada país.

Estas distintas formas de asociación entre estados y empresas han producido un gran dinamismo de la economía mundial en los últimos 50 años, producto, como se ha señalado, de la expansión internacional de las empresas desde el fin de la segunda guerra mundial, de la consolidación del sistema financiero, la convergencia de los sistemas económicos de "economía de mercado", la coordinación macroeconómica (en particular, dentro de la OCDE, de aquellas economías integradas al G-7 y de la Unión Europea) y las nuevas formas de organización de las empresas (Bernal-Meza, 2000). Por lo que se puede decir que la dinámica de la economía real tiene su expansión y crecimiento del comercio internacional en las empresas y el crecimiento en general del comercio mundial su factor preponderante.

5- Conclusiones.

Con la caída del mundo socialista soviético como modelo contestatario se consolidó la estructuración del nuevo orden mundial triádico. En este nuevo ordenamiento las relaciones son de complementariedad e interconexión, entre los bloques dominantes del nuevo sistema. Bajo las características que se desarrollan en el mundo triádico, estas se han tomado como factores que hacen teorizar a sectores del mundo en construir un planteamiento "puro y duro" de orden global denominado "globalización". La realidad es que fuera de los alcances mundiales que tiene Internet que permite mayor fluidez de los mercados financieros y de los medios de comunicación audiovisual para difundir información y una hegemonía cultural, nos encontramos

con un mundo triádico donde las regiones fuera de este contexto se encuentran excluidas aunque con la tendencia a seguir los procesos que se dan en este esquema triádico de aparente mundialización.

Si bien existe tras este proceso una gran homogenización de factores (estructuración de bloques de regionalización, apertura de mercados, acelerado crecimiento de flujos financieros) que, en efecto, se pueden considerar como una ruta intermedia al proceso globalizador, según lo señala *The Economist* (16/09/1995), es a partir de este proceso donde es posible vislumbrar un mundo multicultural, un sistema económico dominante el cual será el capitalismo en sus distintas versiones, donde el dinamismo económico se desplazará hacia el continente asiático en virtud del tamaño y población (la atracción que ejerce sobre la IED y el sostenido crecimiento económico, lo confirman) y una uniformidad del mundo político-ideológico con mayor participación de los países del mundo en las decisiones de poder. Para llegar a esto se hace necesario que la exclusión se reduzca considerablemente consintiendo el crear mecanismos que permitan las condiciones internas e internacionales necesarias para facilitar las corrientes de inversión directa y se corrijan ciertas asimetrías de carácter global, como señala la CEPAL (2002):

1. Altísima concentración en los países desarrollados del progreso técnico que es la fuente básica del crecimiento económico. Esta concentración significa que en esos países se localizan no sólo la investigación y el desarrollo propiamente tal, sino también las ramas productivas más estrechamente vinculadas al cambio tecnológico, que se caracterizan por un gran dinamismo dentro de la estructura productiva y el comercio mundial, y por altas rentas de innovación.

2. Gran vulnerabilidad macro-

económica de los países en desarrollo ante los choques externos, que contrasta, además, con los menores y muy limitados instrumentos de que disponen para hacerle frente. Las asimetrías macroeconómicas se deben a que las monedas internacionales son las de los países desarrollados y al carácter procíclico de los flujos de capital hacia los países en desarrollo. Este comportamiento se debe a la percepción de que, con escasas excepciones, los países en desarrollo son mercados de alto riesgo sujetos a ciclos financieros con diferencias muy marcadas en las que se alternan fases de mayor "apetito de riesgo" con sequías asociadas a la "huida hacia activos de calidad". Mientras los países industrializados tienen mayores márgenes para adoptar políticas anticíclicas, que inducen una respuesta estabilizadora de los mercados financieros, las economías de los países en desarrollo prácticamente no disponen de esos márgenes, ya que los mercados financieros tienden a agudizar las variaciones del ciclo.

3. Este se asocia al contraste entre la elevada movilidad de los capitales y la restricción de los desplazamientos internacionales de la mano de obra, especialmente de la de menor calificación. La asimetría en la movilidad internacional de los factores productivos da origen a sesgos en la distribución del ingreso, que perjudican a los factores menos móviles. Además, afectan a los países en desarrollo, debido a la abundancia relativa de mano de obra poco calificada en esos países. La escasa movilidad internacional de este factor contribuye también a una sobreoferta en los mercados internacionales de bienes en que se especializan los países en desarrollo, caracterizados por bajos "costos de entrada".

Fuera de las asimetrías los países o regiones para poder insertarse en el actual mundo triádico excluyente, deben asumir mecanismos de acercamiento de manera

bilateral con cualquiera de los puntos de la triada, donde son de vital importancia las relaciones estrechas entre el gobierno y los negocios, pero éstos sólo funcionan si ambas partes están ya altamente desarrolladas y son muy competentes, como en el Japón. Además se hace necesario buscar la diversificación de la producción y el aumento sostenido de la productividad que son el resultado de procesos de largo plazo, que entrañan un constante aprendizaje tecnológico, comercial e institucional y dependen, por lo tanto, de la trayectoria pasada, lo que significa que tienen un alto contenido histórico. La calidad del proceso de diversificación del sistema productivo puede visualizarse en función de la amplitud y profundidad del conjunto de redes que articulan empresas dentro de cada sector y entre sectores (encadenamientos productivos), así como de la calidad de sus recursos productivos e institucionales. La competitividad viene determinada por la capacidad de dichas redes para establecer vínculos con las cadenas de inversión, producción y comercialización que operan en el mundo. Ambos procesos son, por ende, esencialmente sistémicos. A su vez, para que el crecimiento de la productividad sea más rápido y perdurable, es necesario adoptar medidas que incidan en todos esos componentes, lo que supone aplicar no sólo políticas neutrales u horizontales (es decir, independientes del sector en cuestión) sino también políticas selectivas, que tengan un efecto duradero sobre la competitividad sistémica y los encadenamientos productivos.

Bibliografía

- ANGELONE, J y GOVEGLIO, S. (2000). Una aproximación a los conceptos de globalización y regionalismo abierto. Ediciones Homo Sapiens. Rosario, Santa Fe. Argentina.
- BERNAL-MEZA, R. (2000). Sistema Mundial y MERCOSUR. Grupo Editor Latinoamericano Nuevo Hacer, Buenos Aires. Argentina
- CEPAL (2002). Globalización y desarrollo. Ediciones ECLAC. Brasilia, Brasil
- CEPAL. (2002): Secretaria general de la CEPAL (en línea "La inversión extranjera en América latina y el caribe, 2001"). Consulta 07-01-2003. www.eclac.org/ied.html
- CHACHOLIADES, M. (1982). Economía internacional. Mc Graw Hill, Santa Fe de Bogotá. Colombia.
- FEENSTRA, R (1998) "Integration of trade and desintegration of production in the global economy". En Journal of Economic Perspectives, Vol. 12, Abril. Estados Unidos.
- FRANCES, A. (2001) "La globalización: su historia y sus mitos". En Debates IESA, Vol. VI, N° 1, Julio-Septiembre. Caracas, Venezuela.
- LAMBIN, J. (1994). Marketing Estratégico, Mc Graw Hill. Madrid. España.
- OCDE (1996). "Globalization of industry (overview and sector reports)". París, Francia.
- OHMAE, K. (1991). El poder de la Triada. Mc Graw Hill. Ciudad de México, México
- PORTER, M. (1991). The Advantage Competitive of the Nations. The Free Press. New York EEUU.

- ROSAS, M. (1996). "Repaso de la política comercial estadounidense". En Comercio Exterior, Vol. 46, N° 3, Marzo. Banco Nacional de Comercio Exterior, Ciudad de México. México.
- TEILLERY, J. (1996) "La empresa Mexicana ante el mundo triádico y el TLCAN". En Comercio Exterior, Vol. 46, N° 3 Marzo. Banco Nacional de Comercio Exterior, Ciudad de México. México.
- The Economist, (1995). La Ruta de la Globalización, September 16 th.



Juan Carlos Bustamante Urbina

Lic. Administración de Empresas.
UBA
Docente-Investigador del CEFI.
ULA Táchira.

Email:
jcbam01@yahoo.co.uk

Fecha de recepción:
Enero 2003

Fecha de aceptación definitiva:
Abril 2003