

INT-1169

(E)

NACIONES UNIDAS



DOCUMENTO DE SALA DE CONFERENCIA
DSC/2
14 de septiembre de 1992



C E P A L

Comisión Económica para América Latina y el Caribe

Simposio de Alto Nivel sobre la Contribución de las
Empresas Transnacionales al Crecimiento y el
Desarrollo de América Latina y el Caribe

Santiago de Chile, 19 al 21 de octubre de 1992

UN NUEVO ORDEN INDUSTRIAL INTERNACIONAL I: *

La competencia internacional en un mundo que gira
en torno a las empresas transnacionales

* Documento preparado por el señor Michael Mortimore, funcionario de la Unidad Conjunta CEPAL/Departamentos de Desarrollo Económico y Social (DDES) sobre Empresas Transnacionales y representa parte del marco general del proyecto CEPAL/DDES sobre Empresas Transnacionales y Reestructuración Industrial. Este documento no ha sido sometido a revisión editorial y las opiniones expresadas son de la exclusiva responsabilidad del autor y pueden no coincidir con las de la Organización.

iii
INDICE



	<u>Página</u>
INTRODUCCION	1
I. TENDENCIAS HACIA UNA MAYOR COMPETENCIA INTERNACIONAL: GLOBALIZACION, ESPECIALIZACION Y REGIONALISMO	4
II. TENDENCIAS DEL COMERCIO INTERNACIONAL: GLOBALIZACION Y ESPECIALIZACION	11
III. TENDENCIAS DE LA INVERSION EXTRANJERA DIRECTA: GLOBALIZACION Y REGIONALISMO	20
IV. CONSIDERACIONES FINALES	23
Notas	26
Bibliografía	27

Pocos dudan hoy en día de que el presente orden internacional, especialmente en el plano industrial, difiere de manera notable del que existía a comienzos de este siglo, incluida la era de posguerra. Dicho orden se distingue principalmente por el carácter extraordinariamente intenso que ha adquirido la competencia internacional; porque sólo concierne primordialmente a unos pocos millares de empresas transnacionales de índole global que funcionan en una media docena de industrias tecnológicamente avanzadas y en otra media docena que se halla en proceso activo de reestructuración; porque su interés se centra en tres mercados (los Estados Unidos, la Comunidad Económica Europea y el Japón), que en conjunto conforman lo que se ha denominado la tríada, y porque las relaciones de poder que se establecen entre los países y las empresas transnacionales experimentan un proceso de cambio continuo y cada vez más rápido.

Estos cambios importantes se manifiestan en las tendencias hacia la globalización y especialización patentes en el comercio internacional y en las tendencias hacia la globalización y el regionalismo que caracterizan el estado de la inversión extranjera directa. Se ha producido un proceso de reordenamiento al interior de la tríada que ha colocado en primer plano a las empresas transnacionales del Japón, a expensas principalmente de sus contrapartes de los Estados Unidos.

INTRODUCCION

El siglo XX ha sido testigo de algunos de los trastornos más espectaculares y traumáticos en la historia mundial; sin embargo, hacia finales de dicho siglo se manifestaba un amplio consenso respecto de los rasgos principales de la economía política contemporánea. En el plano económico, se hizo evidente que "el mercado" se consideraba el instrumento adecuado para mediar entre intereses rivales. En el plano político, se estimaba que la democracia representativa era el medio adecuado para optar entre las distintas orientaciones políticas. Sin embargo, en el plano social, las cosas no eran tan claras; era patente que el esfuerzo propio desplazaba los planes oficiales en materia de bienestar social. Una característica común a todos estos elementos del creciente consenso era el hecho importante de que la competencia, en general, se agudizaba en intensidad y se canalizaba a través de mecanismos destinados a disminuir los desenlaces violentos.

Esta nueva forma de consenso era el resultado parcial de las nuevas relaciones de poder que empezaban a configurarse. Desde el punto de vista de las relaciones internacionales, las dimensiones del conflicto entre Oriente y Occidente y entre Norte y Sur se habían resuelto mediante el desistimiento, a causa de la implosión del bloque soviético y la aparente disolución del bloque meridional. Los nuevos temas principales de las relaciones internacionales interesaban a la nueva tríada de poder, es decir, los Estados Unidos, la Comunidad Económica Europea y el Japón. Dichos países representaban las dos terceras partes del PIB mundial, las cuatro quintas partes de los flujos de la inversión extranjera directa hacia el exterior y más de los dos tercios del comercio mundial (CET, 1991b, pp. 12 y 19). A nivel nacional, las nuevas relaciones de poder afectaban los sectores privado y público y daban la clara sensación de que la actividad comercial había incrementado su cuota de poder y que la influencia del sector público había disminuido. La índole de las relaciones entre el mundo de los negocios y el Estado era primordial, de diversas maneras, para la dinámica de cada integrante de la tríada (Ostry, 1990a).

La parte medular de este nuevo consenso se había transmitido al resto del mundo en forma del "consenso de Washington" o la "ortodoxia del Banco y el Fondo", así denominada debido a la influencia progresiva del Banco Mundial y el Fondo Monetario Internacional.¹ Los aspectos principales de esa ortodoxia se relacionaban con una política macroeconómica no inflacionaria basada en déficit presupuestarios moderados y en una política monetaria prudente; una mayor apertura al comercio y a la inversión extranjera y mayor dependencia de las fuerzas del mercado como asignadoras de recursos, especialmente en los sectores industrial y agrícola.

Un fenómeno importante puesto de manifiesto hacia finales del siglo XX fue la índole de los cambios que tuvieron lugar y que se centraban en torno a las empresas transnacionales. El proceso de transnacionalización (CET, 1989) se hizo evidente en el papel cada vez mayor que jugaban las empresas transnacionales "globales" (Ostry, 1990a) en la mayoría de los aspectos de la economía política internacional contemporánea. Solamente 600 empresas transnacionales, cada una de las cuales con un volumen de ventas superior a 1 000 millones de dólares en 1985, representaron la quinta parte de todo

el valor agregado (bloque no socialista) de los sectores industrial y agrícola. Sus líneas primarias de actividad comercial (en función de las ventas) se centraban en las industrias del petróleo (24.6%), maquinaria y equipos (24.5%), productos químicos (13.5%) y vehículos motorizados (12.6%). Más específicamente, diez de estas empresas transnacionales controlaban 66.2% del mercado mundial de los semiconductores, nueve representaban 89% del mercado mundial de las telecomunicaciones y otras diez participaban en una proporción no especificada pero mayoritaria en el mercado mundial de computadores (CET, 1988, pp. 33 a 53).

Las empresas transnacionales dominan cada vez más el comercio internacional y las corrientes de inversión y una parte creciente de esos flujos se convierten básicamente en operaciones internas de sistemas globales en expansión. Efectivamente, el último decenio se caracterizó por una interdependencia económica y una globalización cada vez mayores de los mercados mediante la rápida aceleración de las corrientes comerciales y de inversión, el descubrimiento y la difusión de nuevas tecnologías, el crecimiento explosivo de los mercados de capitales y la integración de los mercados financieros y por la realización de las operaciones comerciales a nivel mundial. Los protagonistas de este proceso de globalización son evidentemente las firmas multinacionales, a través de sus redes de vinculaciones empresariales y de inversiones, que les permiten operar a escala mundial (Smeets, 1991, p. 57). El monto elevado de los gastos necesarios para mantener a una empresa transnacional a la vanguardia de la tecnología, al mismo tiempo que provoca mayor rivalidad entre ellas, fomenta paradójicamente la formación de una especie de alianza estratégica que se ha denominado 'tecnoglobalismo', es decir, una nueva forma de concatenación internacional entre las empresas transnacionales que se ocupan de la investigación y el desarrollo y de cuestiones tecnológicas (Ostry, 1991, p. 3).

El denominador común de todos estos cambios ha sido la intensificación de la competencia y una mayor preocupación por las reglas del juego. Esta nueva forma de competencia no ha afectado por igual a todos los países, industrias o empresas. Para expresarlo en forma un tanto muy simplificada, unas cuantas empresas innovadoras del Japón que operan en la industria automovilística, los semiconductores y computadores, los productos electrónicos de consumo, los equipos de oficina, las máquinas herramientas y otros sectores, han provocado conmoción entre sus contrapartes de los Estados Unidos y Europa al haber inundado sus posiciones en el mercado mundial o penetrado agresivamente sus mercados internos. Las transnacionales europeas parecían menos renuentes a tratar de sofocar la competencia en materia de importaciones mediante la abierta aplicación de restricciones comerciales. Las empresas transnacionales domiciliadas en los Estados Unidos experimentaron mayores dificultades para reaccionar. Habían sido remecidas en sus cómodas posiciones oligopólicas de posguerra sin poder recurrir al mismo tipo de ayuda oficial que sus similares de Europa. Una vez que las empresas transnacionales amenazadas comprendieron que su situación no se corregiría mediante la asistencia permanente del Estado o con la asignación de recursos de capital a nuevos avances eventuales en el campo científico o tecnológico, comenzaron a enfrentar la tarea de mejorar su capacidad de competir en el plano internacional. En este sentido, la nueva era de la competencia internacional tiene por base original unos cuantos millares de grandes empresas transnacionales innovadoras lanzadas a una competencia frontal en una docena de industrias de alta tecnología o que hacen uso intensivo del comercio y que prestan servicio a tres grandes mercados: los Estados Unidos, Europa y el Japón. Esto sentó las bases de lo que se ha denominado la 'reestructuración industrial', que es primordial para el nuevo orden industrial internacional.

Tal como lo ha demostrado Kaplinsky (op. cit., 1989), el concepto de reestructuración industrial presenta al menos cuatro interpretaciones diferentes. Según la escuela regulacionista francesa, la reestructuración industrial es el medio por el cual se alcanza una trayectoria sostenible de acumulación,

basada en un régimen de acumulación (que equilibra el consumo, el ahorro y la inversión) y un modo de regulación (formas institucionales y modalidades sociales de comportamiento que garantiza el régimen de acumulación) (Aglietta, 1979, y Liepitz, 1987). Los estructuralistas neoschumpeterianos la consideran en función de ciclos de ondas largas con una duración de 50 años de avances tecnológicos fundamentales (o decisivos) que sostienen el crecimiento. A los ciclos anteriores de crecimiento industrial, que tuvieron como base los textiles, el acero, el ferrocarril y el motor de combustión interna, agregan ahora el ciclo actual basado en la microelectrónica (Freeman, Clark y Soete). Otra interpretación considera la transición actual en función del agotamiento del paradigma de producción en serie, es decir, la producción de bienes normalizados con el empleo de maquinaria con fines específicos y una rígida división del trabajo y su reemplazo mediante un nuevo paradigma de especialización flexible basado en lotes de menor tamaño de productos distintos fabricados con maquinaria flexible de uso general y nuevas formas de organización del trabajo (Piore y Sabel, 1984). Una última concepción interpreta la situación actual como una transición de la fabricación mecánica ('machinofacture') a la fabricación sistémica ('systemofacture'), es decir, una nueva práctica de organización en que la integración de las unidades productivas a través de la tecnología de la automatización, las nuevas relaciones interempresariales y las prácticas laborales integrales sustituyen las orientaciones individualistas (Hoffman y Kaplinsky, 1988). Cada una de estas interpretaciones capta algunos elementos del fundamento del nuevo orden industrial internacional que adquiere configuración hacia finales del siglo XX.

En lo que resta del presente artículo se examinará el tema de una mayor competitividad internacional en sus aspectos de globalización, especialización y regionalismo. Se pondrá de relieve el papel preponderante que juegan las empresas transnacionales en la esfera de la reestructuración industrial, en especial respecto de las dos áreas principales en que el incremento de la competencia internacional se ha hecho más evidente, a saber, el comercio y la inversión extranjera directa.

I. TENDENCIAS HACIA UNA MAYOR COMPETENCIA INTERNACIONAL: GLOBALIZACION, ESPECIALIZACION Y REGIONALISMO

A fin de tener una mejor comprensión de lo que significa una mayor competitividad internacional, es pertinente referirse inicialmente a la índole misma de la evolución del capitalismo y la empresa industrial moderna (Chandler Jr., 1990). El nacimiento del sistema capitalista de producción coincidió con la revolución industrial en Europa, particularmente en Inglaterra. Como resultado, el capitalismo personal o la gestión personal de la empresa familiar en Gran Bretaña se convirtió en la síntesis de la primera fase del desarrollo capitalista basado primordialmente en las actividades relacionadas con la fabricación de cerveza, los textiles, la imprenta y las casas editoriales, la construcción naval, los productos químicos y la industria de maquinaria liviana.

En la segunda mitad del siglo XIX surgió una nueva forma de capitalismo, principalmente en los Estados Unidos y el resto de Europa: el **capitalismo empresarial**, basado en la contratación de gerentes profesionales, quienes realizaron inversiones de largo plazo y pusieron en práctica nuevos métodos de organización a fin de lograr una participación en el mercado. Tal como lo explica Chandler, el modelo adoptó dos formas primordiales: el capitalismo empresarial competitivo, que se manifestó sobre todo en los Estados Unidos, y el capitalismo empresarial cooperativo en Alemania. En los Estados Unidos el capitalismo empresarial se consideró competitivo porque después de una intrincada lucha entre el gobierno y las empresas comerciales, en la que se recurrió al desmontaje de las asociaciones industriales para desintegrar los imperios industriales privados en expansión, la competencia descarada, principalmente entre entidades industriales independientes, fue la norma para la expansión de las actividades industriales que llevaron a esa economía a adquirir categoría mundial. La ventaja competitiva del capitalismo empresarial competitivo de los Estados Unidos se manifestó básicamente en la introducción de innovaciones y un proceso productivo basado en la explotación de las economías de escala mediante fuertes inversiones de capital en extensas líneas de montaje para fabricar productos normalizados, junto con inversiones complementarias en materia de comercialización y el desarrollo de estrategias de expansión global. El símbolo de su éxito en el siglo XX fue la producción en serie del automóvil, así como la preocupación de los demás por el 'desafío americano' (Servan-Schreiber, 1967). El capitalismo empresarial dio origen, a la postre, a la empresa transnacional.

En general, el sistema de capitalismo empresarial que floreció en Alemania era similar al de los Estados Unidos; sin embargo, existían entre ambos tres diferencias muy importantes (Chandler Jr., 1990, pp. 393 a 592). La primera era que la variante alemana hacía mayor hincapié en los bienes intermedios y de capital (con exclusión de los bienes de consumo), especialmente en las industrias de productos químicos y maquinaria pesada. En segundo lugar, y en conexión con la primera diferencia, la ventaja competitiva de Alemania se relacionaba casi por igual con las economías de alcance y las economías de escala. Por último —y con mucho la diferencia más importante— el capitalismo alemán se basaba en un enfoque cooperativo de las relaciones interempresariales (con proveedores y competidores) e intraempresariales (con la mano de obra). Lo más importante de este enfoque cooperativo es la concentración del capital o las operaciones comerciales coordinadas por parte de los grupos. Se afirma que el gigantesco Deutschebank controla por sí solo la tercera parte de la industria manufacturera de Alemania. Estas características eran particularmente apropiadas a la situación europea y ayudaron a Alemania a convertirse en la economía industrial más poderosa de Europa y a enfrentar el desafío de los Estados Unidos en el propio país y en el extranjero; sin embargo, el capitalismo empresarial cooperativo adquirió su expresión más cabal con posterioridad en el Japón durante el siglo XX.

La versión japonesa de capitalismo empresarial cooperativo ha arrollado a los competidores internacionales en muchas industrias estratégicas aproximadamente en el último decenio. Su 'sistema', además de conocer a fondo la industria de producción en serie de variedades limitadas y grandes lotes, ha logrado lo que se consideraba imposible, en el sentido de que combina líneas de producción más flexibles, variedades múltiples y pequeños lotes con menores costos y mejor calidad (Ozawa, 1991). El éxito industrial del Japón parece descansar en una multitud de factores, de los que pueden destacarse dos. Primeramente, los japoneses han manifestado un compromiso estratégico de largo plazo con la innovación y el mejoramiento del sector industrial, algo que el profesor Michael Porter, de la Harvard Business School, considera el fundamento de la ventaja competitiva (Porter, 1990). En segundo lugar, la cooperación adquiere nuevas dimensiones. Desde el punto de vista de las relaciones laborales, eso se traduce en el pago de sueldos que, hasta cierto punto, no reflejan la tarea productiva que realiza el obrero sino la que está en capacidad de ejecutar. Pero lo más importante de todo, en materia de relaciones con otras empresas, es que esto se traduce en la constitución de keiretsu, o alianzas comerciales estratégicas entre las empresas principales, de manera que la mayoría de las compañías competitivas en el plano internacional se organizan en sólo unas seis agrupaciones comerciales importantes,² como se muestra en el cuadro 1, las que funcionan con asistencia considerable del Estado para elegir a su siguiente presa. En vez de producir carteles inactivos, según la tesis empresarial del libre mercado, genera ganadores globales (Ferguson, 1988). Otro tanto sugiere la creciente cantidad de publicaciones del tipo "Why Japan Keeps On Winning" (*Fortune*, 1991b, pp. 76 a 85) y "The Battle For Europe: Japan muscles in on the West and a shakeout begins" (*Business Week*, 1991, pp. 44 a 52).

Aunque se ha sostenido que el origen de la competitividad internacional radica en la modalidad capitalista de producción, según se pone de manifiesto en las variantes específicas nacionales, el argumento puede también sintetizarse en algunas consideraciones relativas al 'modelo del mercado' (Ostry, 1991, pp. 4 y 5). Ostry hace la distinción entre la economía pluralista de mercado de los Estados Unidos, por una parte, y las economías sociales de mercado de Europa continental y la economía empresarial de mercado del Japón y pone de relieve las diferencias en materia de papel del Estado, deficiencias del mercado, horizontes temporales, contactos entre el Estado y la actividad empresarial, etc. La verdad es que el modelo empresarial japonés ha penetrado despiadadamente la economía pluralista de mercado de los Estados Unidos y comienza, al parecer, a hacer otro tanto con la economía social de mercado de Europa continental.

La 'teoría del desarrollo competitivo por etapas' de Porter, según el perfeccionamiento introducido por Ozawa (Porter, 1990, y Ozawa, 1992) es muy pertinente en este caso. Porter define el desarrollo competitivo de las economías nacionales en función de cuatro etapas, que sintetiza de acuerdo con sus características competitivas principales consecutivas, según sean impulsadas por: i) los factores; ii) las inversiones; iii) las innovaciones y iv) la riqueza. De acuerdo con el autor, las tres primeras etapas implican el perfeccionamiento sucesivo de las ventajas competitivas de un país y se asociarán normalmente con el aumento progresivo de la prosperidad económica, mientras que la cuarta etapa se caracteriza generalmente por la inercia y finalmente la decadencia.

Las actividades basadas en la utilización de los recursos naturales o la industrialización intensiva en mano de obra son fundamentales para las ventajas competitivas en la primera etapa, mientras que la etapa impulsada por las inversiones se basa en la manufactura de bienes intermedios y de capital (industrialización pesada, fabricación de productos químicos) e infraestructura (vivienda, transporte, comunicaciones y construcción de obras públicas). La etapa impulsada por las innovaciones se apoya en los buenos resultados de la investigación y el desarrollo provenientes de la utilización abundante de los recursos humanos. Resulta, al parecer, que mientras la mayor parte de los países en desarrollo se

encuentran en la etapa impulsada por la utilización de los factores y, menos visiblemente, en aquella impulsada por las inversiones, la mayoría de los llamados países desarrollados se ubican en las fases más avanzadas de la etapa impulsada por las inversiones o en las primeras fases de la etapa impulsada por las innovaciones del desarrollo competitivo. Se puede especular que los Estados Unidos han ingresado en la etapa impulsada por la riqueza y caracterizada por la inercia y a la postre por la decadencia.

Ozawa ha dado vida a este esquema al demostrar la manera como la experiencia japonesa describe las estrechas interrelaciones que existen entre mejoramiento estructural, ventajas comparativas dinámicas e inversión extranjera directa, a lo largo de la trayectoria de su dotación de factores intensivos en capital físico o humano y el progreso tecnológico. De esta manera, explica cómo determinada etapa de desarrollo competitivo se asocia a una modalidad específica de competitividad en materia de exportaciones: la primera etapa se caracteriza por ventajas comerciales basadas en el empleo de factores en productos primarios o bienes intensivos en mano de obra; la etapa impulsada por las inversiones produce ventajas basadas en la proporción para la generación en gran escala de bienes intensivos en capital, y la etapa impulsada por las innovaciones se traduce en ventajas relacionadas con la investigación y el desarrollo, que se expresan en la exportación de productos más complejos desde el punto de vista tecnológico. En este sentido, el crecimiento y la transformación económicos van de par con las modalidades cambiantes de las ventajas comparativas dinámicas. Cabe mencionar en este caso que estas modificaciones no son sencillamente producto de transformaciones instantáneas, sino que más bien derivan de transiciones progresivas caracterizadas por el auge y la decadencia simultáneos de determinadas actividades económicas y pueden concebirse como un desplazamiento del centro de gravedad de la economía en general.

Ozawa ha señalado también cómo se modifican gradualmente el carácter y la dirección (hacia el interior y el exterior) de la inversión extranjera directa con la transformación estructural de la economía. La etapa impulsada por la utilización de factores se traduce en la afluencia de inversión extranjera directa caracterizada por la búsqueda de recursos o mano de obra. La segunda etapa (la impulsada por las inversiones) produce la llegada de la inversión extranjera directa en las industrias de bienes intermedios y de capital, mientras genera al mismo tiempo la salida de la inversión extranjera directa en industrias intensivas en mano de obra en países de bajos salarios y en actividades de extracción de recursos en el extranjero para países deficitarios en recursos naturales. Análogamente, la transición hacia la etapa impulsada por las innovaciones produce la afluencia simultánea de inversión extranjera directa en las industrias intensivas en tecnología y la salida de inversión extranjera directa en las industrias de bienes intermedios. Con base en este esquema y utilizando el ejemplo de la transformación explosiva de la economía japonesa en el siglo XX, Ozawa relaciona las actividades comerciales y de inversión extranjera directa con la teoría del desarrollo competitivo por etapas de Porter. También puede pensarse que proporciona la estructura de algunas de las modificaciones principales que se han producido en materia de corrientes comerciales y de inversión a nivel mundial.

Cuadro 1

IMPULSORES PRINCIPALES EN LOS MAYORES GRUPOS COMERCIALES DEL JAPON

(Sólo incluye las compañías representadas en las reuniones mensuales de la junta directiva)

A. INDUSTRIA	Mitsubishi	Mitsui	Sumitomo	Fuyo	DKB	Sanwa
Automóviles	Mitsubishi Motors 69	Toyota Motor a/ 6		Nissan Motor 20	Isuzu Motor 127	Daihatsu Motor 262
Computadores, equipos electrónicos y eléctricos	Mitsubishi Electric 49	Toshiba 29	NEC 40	Oki Electric Industry Yokogawa Electric Hitachi a/ 12	Fujitsu 63 Fuji Electric 259 Yaskawa Electric Mfg. Nippon Columbia Hitachi a/	Iwatsu Electric Sharp 134 Nitto Denko Kyocera 434 Hitachi a/ 12
Metales	Mitsubishi Steel Mfg 250 Mitsubishi Materials Mitsubishi Cable Industries	Japan Steel Works Mitsui Mining & Smelting 457	Sumitomo Metal Industries 98 Sumitomo Metal Mining 327 Sumitomo Electric Industries 190 Sumitomo Light Metal Industries	NKK 130	Kawasaki Steel 152 Kobe Steel a/ 143 Japan Metals & Chemicals 340 Nippon Light Metal Furukawa Furukawa Electric 256	Kobe Steel a/ 143 Nakayama Steel Works Hitachi Metals Nisshin Steel 409 Hitachi Cable
Equipos industriales	Mitsubishi Heavy Industries 70 Mitsubishi Kakoki	Mitsui Engineering & Shipbuilding	Sumitomo Heavy Industries 432	Kubota 237 Nippon Seiko 485	Niigata Engineering Iseki Ebara Kawasaki Heavy Industries Ishiwajima-Harima Heavy Industries 241	NTN Hitachi Zosen Shin Meiwa Industry
Caucho y vidrio	Asahi Glass 151		Nippon Sheet Glass		Yokohama Rubber 449	Toyo Tire & Rubber

Productos químicos	Mitsubishi Kase 161 Mitsubishi Petrochemical 412 Mitsubishi Gas Chemical Mitsubishi Plastics Industries Mitsubishi Kase Polytec	Mitsui Toatsu Chemicals 386 Mitsui Petrochemical Industries	Sumitomo Chemical 182 Sumitomo Bakelite	Showa Denko 314 Nippon Oil & Fats Kureha Chemical Industry	Kyowa Hakko Kogyo Denki Kagaku Kogyo Nippon Zeon Asahi Denka Kogyo Sankyo 438 Shiseido 410 Lion	Ube Industries 317 Tokuyama Soda Hitachi Chemical Sekisui Chemical 276 Kansai Paint Tanaba Seiyaku Fujisawa Pharmaceuticals
Fibras y textiles	Mitsubishi Rayon	Toray Industries 231		Nisshimbo Industries Toho Rayon	Asahi Chemical Industry 158	Unitika Teijin 336
Pulpa y papel	Mitsubishi Paper Mills	Oji Paper 306		Sanyo-Kokusaku Pulp 405 Cannon 104	Honshu Paper 442	
Cámaras y productos ópticos	Nikkon				Asahi Optical	Hoya
Cemento		Onoda Cement 446	Sumitomo Cement	Nihon Cement	Chichibu Cement	Osaka Cement
Petróleo y carbón	Mitsubishi Oil 325			Tonen 246	Showa Shell Sekiyu 139	Cosmo Oil 155
Alimentos y bebidas	Kiron Brewery 239	Kippon Flour Mills		Nishin Flour Milling Sapporo Breweries Nichirei 399		Itoham Foods 421 Suntory
B. SERVICIOS						
Servicios financieros	Mitsubishi Bank Mitsubishi Trust & Banking Meiji Mutual Life Tokio Marine & Fire	Mitsui Taiyo Kobe Bank Mitsui Trust & Banking Mitsui Mutual Life Taiشو Marine & Fire	Sumitomo Bank Sumitomo Trust & Banking Sumitomo Life Sumitomo Marine & Fire	Fuji Bank Yasuda Trust & Banking Yasuda Mutual Life Yasuda Fire & Marine	Dai-Ichi Kangyo Bank Asahi Mutual Life Taisei Fire & Marine Fukoku Mutual Life Nissan Fire & Marine Kankaku Securities Orient	Sanwa Bank Toyo Trust & Banking Nippon Life Orix
Actividad comercial y comercio al detalle	Mitsubishi	Mitsui Mitsukoshi	Sumitomo	Marubeni	C. Itoh Nissho Iwai a/ Kanematsu Kawasho Seibu Department Stores	Nissho Iwai a/ Nichimen Iwatani International Takashimaya

Construcción	Mitsubishi Construction	Mitsui Construction Sanki Engineering	Sumitomo Construction	Taisei	Shimizu	Toyo Construction Obayashi Sekisui House Zenitaka
Bienes raíces	Mitsubishi Estate	Mitsui Real Estate Development	Sumitomo Realty & Development	Tokyo Tatemono	Tokyo Dome	
Minería y silvicultura		Mitsui Mining Hokkaido Colliery & Steamship	Sumitomo Forestry Sumitomo Coal Mining			
Navegación y transporte	Nippon Yusen Mitsubishi Warehouse & Transportation	Mitsui OSK Lines Mitsui Warehouse	Sumitomo Warehouse	Showa Line Keihin Electric Express Railway Tobu Railway	Kawasaki Kisen Shibusawa Warehouse Nippon Express a/	Naivix Line Hankyu Nippon Express a/

Fuente: Fortune, Nueva York, The Time Inc. Magazine Company, 15 de julio de 1991.

a/ Compañías afiliadas a más de un grupo.

Los números que aparecen al lado de algunas empresas representan el lugar que ocupan, según el volumen de sus ventas, entre las 500 compañías industriales más grandes del mundo del año 1991.

Los cuadros 1 a 3 reflejan algunas indicaciones de la magnitud de los cambios que han tenido lugar en relación con la penetración de las importaciones, el desempeño de las exportaciones y el equilibrio de la balanza comercial con el exterior respecto de ocho importantes industrias manufactureras de los EE.UU, la mayor parte de las cuales consideradas "industrias estratégicas" (OCDE, 1991), en el período de 1970 a 1986. El mensaje es claro: las importaciones de los Estados Unidos han registrado un considerable incremento, las exportaciones estadounidenses a los países de la OCDE han disminuido notablemente y la balanza comercial se ha deteriorado de manera importante. Inclusive un vistazo ocasional a las cifras de ventas y utilidades en 1991 de las 500 mayores compañías industriales de los Estados Unidos, mencionadas en Fortune, muestra que 30 de las 60 empresas más grandes tuvieron menores ventas en comparación con 1990 y 31 experimentaron una disminución de sus utilidades en comparación con el mismo año. Las mayores de las 500 compañías en industrias importantes como vehículos motorizados y repuestos (7 500 millones de dólares), computadores y equipos de oficina (2 800 millones) y equipos industriales y agrícolas (661 millones) acusaron graves pérdidas en conjunto (Fortune, 1992a). Aun si se considera que los años de la posguerra fueron anormales (The Economist, 1991c), no hay manera de ocultar la humillación de los Estados Unidos. La preocupación de ese país por los productos nacionales ('Made in USA') se justifica ampliamente (Dertouzos y otros, 1989, y Fortune, 1990). La industria estadounidense, incluso la de alta tecnología, ha perdido terreno en los mercados mundiales y se enfrenta a una mayor competencia en el mercado nacional. Además, una proporción cada vez mayor de la producción nacional de los Estados Unidos es de propiedad extranjera (Estados Unidos, Departamento de Comercio, 1991). La causa de la situación comercial recae primordialmente en las empresas transnacionales del Japón, que en 1991 registraron un superávit respecto de los Estados Unidos de 22 300 millones de dólares en equipos computacionales y de telecomunicaciones, 20 500 millones en automóviles y camiones y 9 000 millones en equipos industriales, es decir, las tres industrias más importantes que hacen uso intensivo de la alta tecnología o del comercio. El incremento de la inversión extranjera en la producción de los Estados Unidos se relacionaba más con las empresas transnacionales europeas que con las del Japón; sin embargo, ambas se mostraron muy activas. No obstante, los Estados Unidos experimentaron las mayores molestias respecto del Japón y se produjo una grave desavenencia entre ellos (Fortune, 1991a, pp. 38 a 48).

Tiene sentido situar la fisura entre los Estados Unidos y el Japón en el contexto más amplio de los cambios en el comercio internacional y su 'gemelo olvidado', la inversión extranjera directa (Julius, 1991). Nos ocuparemos en primer lugar de las tendencias del comercio hacia la globalización y la especialización y a continuación de las tendencias hacia la globalización y la regionalismo en la esfera de la inversión extranjera directa.

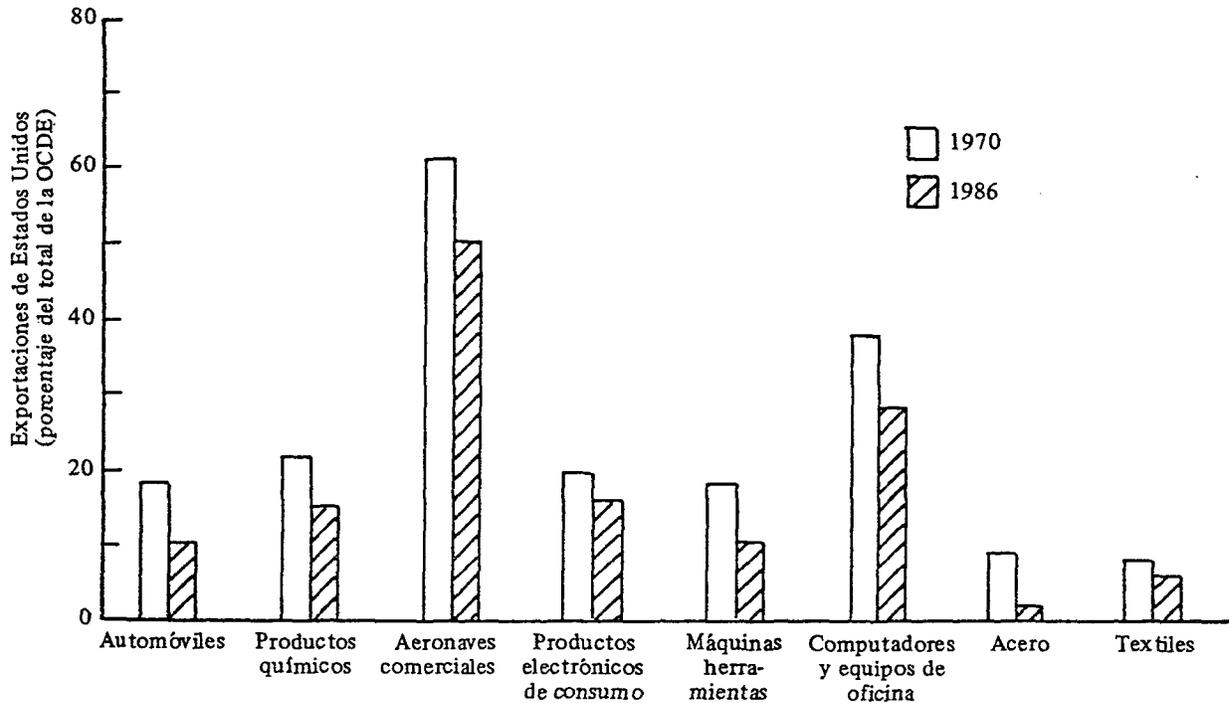
II. TENDENCIAS DEL COMERCIO INTERNACIONAL: GLOBALIZACION Y ESPECIALIZACION

Las modificaciones principales del sistema de intercambio internacional en los últimos decenios se relacionan con su notable expansión; el súbito incremento de nuevos exportadores (Japón y los países de reciente industrialización de Asia); la apertura del mercado de los Estados Unidos y —en mucho menor medida— de la Comunidad Económica Europea a mayores flujos de importación, y el incremento de las tensiones o conflictos del sistema asociados con estas modificaciones.

Se ha elaborado un interesante sistema de clasificación para consignar sucintamente los cambios globales en materia de especialización comercial por países (Pavitt, 1984 y 1988, y Guerrieri, 1991). Este análisis, al mismo tiempo que confirma quiénes son los principales ganadores (países recién industrializados de Asia, Japón) y perdedores (Comunidad Económica Europea, Estados Unidos) en el comercio mundial durante el período 1970-1989, ofrece elementos de juicio acerca de la especialización comercial que tiene lugar en la CEE, el Japón y los Estados Unidos. Los dos párrafos siguientes se basan en gran medida en la obra de Guerrieri. En general, como se indica en el cuadro 2, en el Japón y los Estados Unidos se produjo una importante especialización comercial durante el período 1970-1989, no así en la CEE. De los países principales, el Japón acusó el mejor desempeño comercial en los dos últimos decenios y, como se señala en el cuadro 3, ese éxito se puso de manifiesto en la duplicación de su participación en el mercado en los sectores que tienen una base científica (productos químicos muy puros, componentes electrónicos y telecomunicaciones), es decir, en las áreas caracterizadas por actividades innovadoras vinculadas directamente con elevados gastos en materia de investigación y desarrollo, que generan amplios efectos indirectos en todo el sistema económico, que sirven como insumos intermedios y de capital a gran número de otros sectores y que producen considerables ganancias a las industrias de proveedores especializados (bienes de inversión basados en la ingeniería mecánica e instrumental, como las máquinas-herramientas); se trata de actividades caracterizadas por una gran diversificación de la oferta que sirve principalmente de insumo a los sectores que utilizan en forma intensiva la producción en gran escala y en los que predominan los proveedores, con importantes economías de alcance. La especialización comercial del Japón fue particularmente fuerte en los sectores electrónicos que hacen uso intensivo de la investigación y desarrollo (como los sistemas de procesamiento de datos, los componentes electrónicos y las telecomunicaciones) y salieron decisivamente de los sectores tradicionales.

La otra cara de la moneda del incremento japonés en la proporción del comercio mundial de manufacturas fue el retroceso de los Estados Unidos. Fue precisamente en las áreas de mayor penetración de las transnacionales japonesas —electrónica e industrias de proveedores especializados— donde se produjeron los resultados más adversos para los Estados Unidos. En el cuadro 2 se señala que mientras las empresas estadounidenses tuvieron éxito en fomentar a fondo la especialización en los sectores con base científica, salvo la electrónica, se enfrentaron a dificultades crecientes para transformar la capacidad de alto nivel en el campo de la ciencia y la investigación en actividades y productos novedosos con valor comercial significativo en los otros sectores manufactureros.³ En el cuadro 3 se muestra la manera cómo se derrumbó la proporción del mercado en los sectores dinámicos. Experimentaron una suerte de ‘desespecialización’ en proveedores especializados y sectores que hacían uso intensivo de la producción en gran escala (automóviles, productos electrónicos de consumo y productos de consumo duraderos, así como las industrias del caucho y del acero), estas últimas caracterizadas por la presencia de industrias oligopólicas altamente intensivas en capital, con amplias economías de escala, gran complejidad técnica y administrativa e importantes actividades técnicas dentro de la empresa. Además, las empresas estadounidenses no tuvieron mucho éxito en salirse de los sectores tradicionales.

Gráfico 1
 IMPORTACIONES DE LOS ESTADOS UNIDOS EN LAS INDUSTRIAS ESTUDIADAS

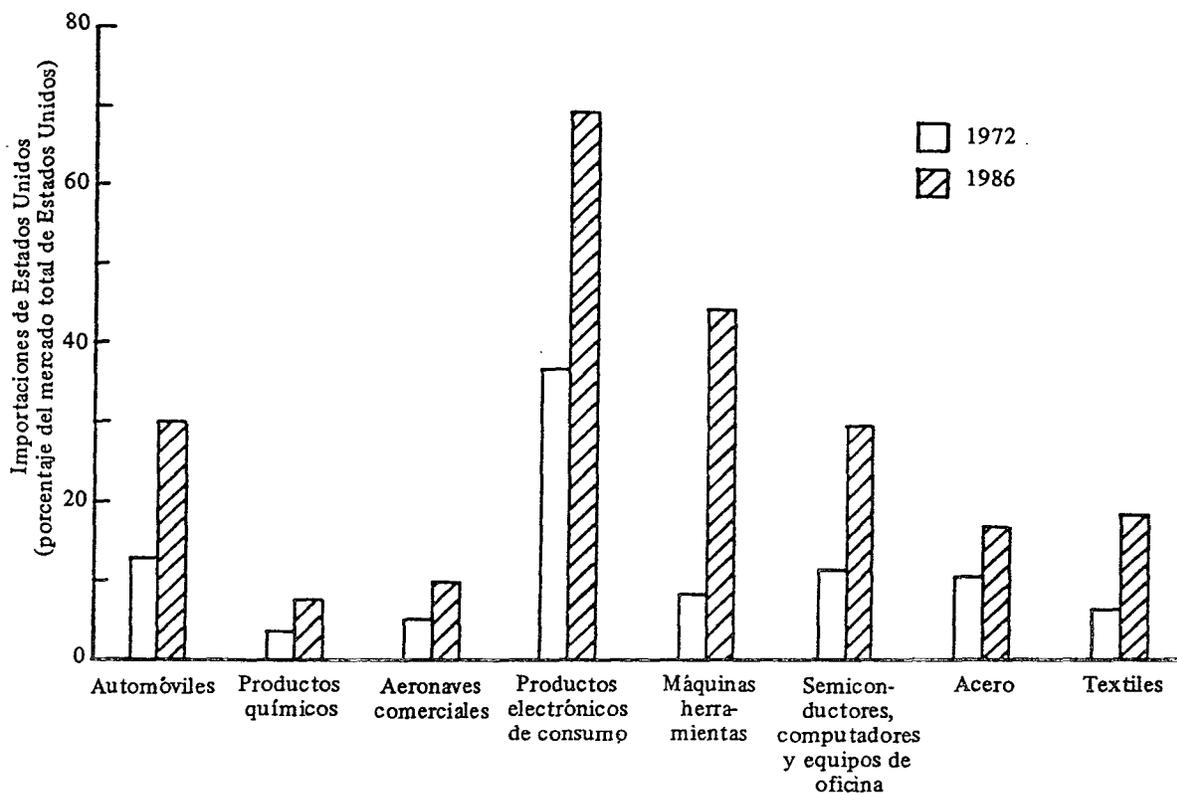


Fuentes: Sobre la base de informaciones suministradas por la Administración de Comercio Internacional, Office of Trade Information and Analysis del Departamento de Comercio de los Estados Unidos, complementadas por datos presentados en U.S. Department of Commerce, International Trade Administration, *U.S. Industrial Outlook, 1988*, Washington, D.C., U.S. Government Printing Office, 1988; e informaciones de la base de datos COMTAP de la Organización de Cooperación y Desarrollo Económicos (OCDE).

Citado en Dertouzos y otros, 1989.

Gráfico 2

EXPORTACIONES DE LOS ESTADOS UNIDOS EN LAS INDUSTRIAS ESTUDIADAS

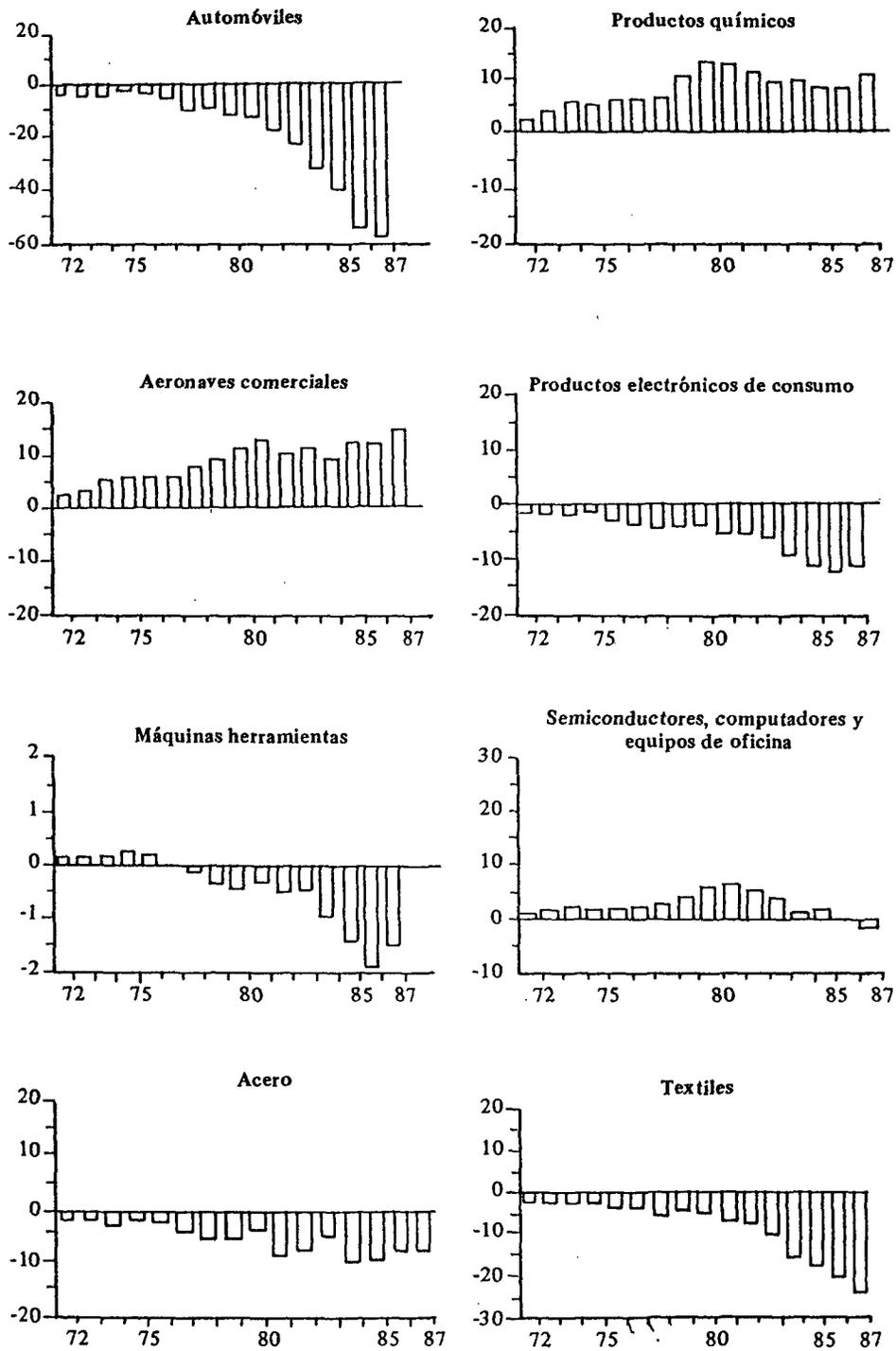


Fuentes: Sobre la base de informaciones suministradas por la Administración de Comercio Internacional, Office of Trade Information and Analysis del Departamento de Comercio de los Estados Unidos, complementadas por datos presentados en U.S. Department of Commerce, International Trade Administration, *U.S. Industrial Outlook, 1988*, Washington, D.C., U.S. Government Printing Office, 1988; e informaciones de la base de datos COMTAP de la Organización de Cooperación y Desarrollo Económicos (OCDE).

Citado en Dertouzos y otros, 1989.

Gráfico 3

BALANZA COMERCIAL EN LAS INDUSTRIAS ESTUDIADAS
(Miles de millones de dólares corrientes)



Fuente: Informaciones suministradas por la Administración de Comercio Internacional, Office of Trade Information and Analysis del Departamento de Comercio de los Estados Unidos.

Citado en Dertouzos y otros, 1989.

Cuadro 2

DISTRIBUCION SECTORIAL DE LAS EXPORTACIONES DE PRODUCTOS MANUFACTURADOS DEL JAPON, LOS ESTADOS UNIDOS Y LA CEE COMO PORCENTAJE DE LAS EXPORTACIONES TOTALES DE LA OCDE EN 1970-1973 Y 1986-1989

(Porcentajes)

SECTORES	JAPON		ESTADOS UNIDOS		COMUNIDAD EUROPEA a/	
	1970-1973	1986-1989	1970-1973	1986-1989	1970-1973	1986-1989
Con base científica	11.3	27.3	19.0	30.5	11.0	16.6
Proveedores especializados	10.4	15.3	15.9	10.5	15.2	12.9
Intensivos en escala	53.8	46.4	23.4	21.4	31.2	30.7
Intensivos en recursos	2.0	2.0	5.5	5.6	6.8	6.4
Tradicionales	17.6	6.8	7.8	7.3	18.6	17.0
Industrias alimentarias	1.7	0.5	4.7	4.6	7.7	7.8
Alimentos y materias primas agrícolas	1.0	0.3	16.0	9.7	4.6	3.9
Demás sectores	2.2	1.4	7.7	10.4	4.9	4.7
TOTAL	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0

Fuente: P. Guerrieri, "Technological and trade competition: a comparative analysis of the United States, Japan and the European Community", Universidad de Roma, mimeo, julio de 1991.

a/ Nueve miembros.

Cuadro 3
PARTICIPACION EN EL MERCADO DE LAS EXPORTACIONES DEL JAPON, LOS ESTADOS UNIDOS Y LA COMUNIDAD EUROPEA EN LAS EXPORTACIONES MUNDIALES
DE PRODUCTOS MANUFACTURADOS POR SECTOR, 1970-1973 Y 1986-1989
(Porcentajes)

SECTORES	JAPON		ESTADOS UNIDOS		COMUNIDAD EUROPEA a/				
	1970-1973	1986-1989	Variación	1970-1973	1986-1989	Variación	1970-1973	1986-1989	Variación
Con base científica (Electrónica intensiva en investigación y desarrollo) b/	8.5 (9.4)	16.4 (21.5)	7.9 (12.1)	27.1 (28.5)	20.1 (19.5)	-7.0 (-9.0)	46.4 (45.0)	37.8 (29.0)	-8.6 (-16.0)
Proveedores especializados	7.0	15.7	8.7	20.3	12.7	-7.6	57.2	49.9	-7.3
Intensivos en escala	15.4	16.7	1.3	12.8	9.6	-3.1	51.7	47.4	-4.3
Tradicionales	8.2	3.9	-4.3	6.9	5.4	-1.5	50.4	42.5	-7.9
TOTAL	9.0	11.6	2.6	13.5	11.3	-2.2	48.6	44.0	-4.7

Fuente: P. Guerrieri, "Technological and trade competition: a comparative analysis of the United States, Japan and the European Community",
Universidad de Roma, mimeo, julio de 1991.

a/ 12 países miembros.

b/ Subsector del sector con base científica que incluye equipos de procesamiento de datos, componentes electrónicos y equipos de telecomunicaciones.

Otra manera de determinar los ganadores y perdedores en materia de comercio exterior en el último decenio aproximadamente es la utilizada por Mandeng (1991). Teniendo en cuenta que el crecimiento económico se ha caracterizado por una utilización más intensiva del comercio y que los elementos dinámicos giran alrededor de grandes empresas que producen bienes manufacturados tecnológicamente complejos para mercados globales imperfectos desde el punto de vista de la competencia, y que algunos nuevos protagonistas (Japón y los países recién industrializados de Asia) mejoran rápidamente su desempeño comercial,⁴ es sensato centrar la atención en los cambios que tienen lugar en las importaciones globales de la OCDE.

Fajnzylber, basándose en la obra de Mandeng, define no sólo los ‘ganadores’ que incrementaron su participación en el mercado entre 1979 y 1988, sino que también analiza las ganancias según los principales productos en juego, en el sentido de que distingue entre productos que tienen mayor participación global en el mercado y aquéllos que no la tienen (Fajnzylber, 1991). En otras palabras, los países ‘ganadores’ pueden aumentar su participación en el mercado con productos ‘dinámicos’ (situación óptima de las ‘estrellas nacies’) o con productos ‘de menor dinamismo’ (situación de vulnerabilidad propia de las ‘estrellas en decadencia’). A la inversa, los países ‘perdedores’ pueden perder su participación en el mercado con productos ‘dinámicos’ (situación definida como de ‘oportunidades perdidas’) o ‘de menor dinamismo’ (situación llamada de ‘retirada’). Naturalmente, la combinación de productos prácticamente en todos los países contiene ejemplos de ambos tipos de situación. Sin embargo, la situación general es reveladora, como se indica en el cuadro 4. Se trata de otro indicador útil.

El Japón ha realizado claramente los mayores progresos en el mercado entre los principales países de la OCDE y, lo que es más importante, 80% de sus productos de exportación se hallan en situación óptima y prácticamente todos son manufacturas artificiales o fabricadas con base en recursos naturales. Salvo escasas excepciones (los Países Bajos y el Reino Unido), los miembros de la Comunidad Europea hicieron generalmente progresos secundarios en el mercado; sin embargo, a excepción de Portugal, los ‘ganadores’ debieron enfrentar situaciones de oportunidades perdidas en su desempeño exportador, aun cuando exportaron principalmente manufacturas fabricadas a base de recursos no naturales. En mala situación se encontraron Australia y Nueva Zelanda, cuyos productos fabricados con recursos naturales o a base en estos recursos se caracterizaron por situaciones de vulnerabilidad o retirada. Los Estados Unidos disminuyeron su participación en el mercado, sus productos se hallaron cada vez menos en situación óptima e inclusive un número creciente de ellos en situación de oportunidades perdidas en relación con los productos europeos. Una proporción semejante de productos de exportación se hallaba en situación de retirada, frente a la embestida de los productos japoneses. De esta manera, el cuadro 4 corrobora y aclara aspectos importantes de la situación comercial de los países de la OCDE.

Este cambio espectacular del desempeño del comercio exterior de los países de la OCDE provocó naturalmente descontento en los perdedores. Los europeos reaccionaron positivamente mediante una integración más acelerada en forma de la iniciativa Europa 1992 y de manera negativa con la política de aplicar derechos antidumping a la avalancha de productos terminados que llegaron hasta sus puertas, y además complementaron la medida con la imposición de restricciones cuantitativas fijas a las importaciones en algunos sectores, como la industria automotriz. También vale la pena tomar nota de nuevas iniciativas en el campo de la política de fusiones y absorciones (Julius, 1991, p. 12). Algunos de los efectos principales son, en primer lugar, el incentivo a la construcción de instalaciones de ensamblaje local a través de la inversión extranjera directa y, en segundo lugar, el aumento gradual de los niveles de contenido local en esas instalaciones.⁵ En general, mediante el empleo de procedimientos burocráticos y restricciones comerciales, los miembros de la CEE se volvieron menos vulnerables a la penetración y tuvieron más tiempo para realizar el ajuste.

La economía estadounidense fue más proclive a la penetración; sin embargo, la reacción de los Estados Unidos fue mucho más combativa, ya que se basó crecientemente en la aplicación de tácticas unilaterales de mano dura, puestas de manifiesto en la Ley general de comercio y competitividad del 23 de agosto de 1988. Esta ley autoriza al gobierno de los Estados Unidos a determinar de manera unilateral lo que define como prácticas desleales en materia de comercio y a aplicar, por consiguiente, fuertes presiones a los asociados comerciales. La iniciativa sobre impedimentos estructurales, aunque oficialmente se ha dicho que no tiene relación con la Ley general de comercio, comenzó a aplicarse al Japón poco después de que ese país fue incluido en la Sección 301 de dicha Ley, en ocasión de las conversaciones entre los Estados Unidos y el Japón para superar aspectos conflictivos de sus relaciones comerciales. De modo que se traduce en un criterio basado en la obtención de concesiones recíprocas en materia de negociaciones bilaterales que socava el proceso multilateral. Dicha actitud también ha tenido como consecuencia la aparición de cierto proteccionismo para resguardar productos específicos en el mercado estadounidense. La Ley general de comercio reconfirmó asimismo el papel activo que debe jugar el sector privado en las negociaciones comerciales multilaterales y también la función de determinadas leyes comerciales correctivas emanadas del proceso ascendente en relación con los intereses antidumping.⁶

El ejemplo del proceso de ajuste de la industria de productos electrónicos de consumo, que tuvo lugar antes de la entrada en vigencia de la Ley general de comercio de 1988, demostró que la gama de instrumentos de gestión comercial de los Estados Unidos, entre los que se incluían acuerdos bilaterales de comercialización ordenada y contingentes sencillos de exportación, no fue suficientes en ese entonces para salvar la industria (Jenkins, Sawchuk y Webster, 1989). La Ley general de comercio incorporó la nueva visión que empezaba a tomar cuerpo entre las empresas transnacionales de los Estados Unidos enfrentadas a la competencia en materia de importaciones, es decir, una política comercial 'estratégica' que no exigía solamente una protección, sino la erección de barreras comerciales 'contingentes' para el mercado nacional en caso de que los mercados extranjeros estuvieran protegidos (Milner y Yoffie, 1989). Representa un nuevo tipo de medidas de retaguardia en el frente comercial de parte de las transnacionales estadounidenses en relación con las desavenencias entre los Estados Unidos y el Japón y la exigencia de una reestructuración industrial. Los Estados Unidos dejaron de ser el campeón más entusiasta del libre comercio y ponen prestamente en práctica transacciones comerciales, acuerdos bilaterales, gravámenes antidumping y compensatorios y medidas previstas con arreglo a la Sección 301 en sus relaciones comerciales (The Economist, 1992e, p. 72). Sin embargo, se hizo evidente que si las transnacionales estadounidenses y europeas desean convertirse en empresas competitivas o conservar esta característica, ello se logrará sólo mediante una reestructuración industrial consciente a fin de aumentar la competitividad internacional y no con restricciones comerciales en sus respectivos países o mediante un comercio más administrado en las industrias de vehículos y repuestos automotores, los semiconductores y las máquinas-herramientas o en otras industrias estratégicas.⁷

Cuadro 4
DINAMICA DE LOS MERCADOS DE EXPORTACION DE LOS PRINCIPALES PAISES DE LA OCDE EN 1979 Y 1988

País exportador	Porcentaje de import. de la OCDE		Clasificación de las export. (%)				Estructura de las export. (%)					
	1979	1988	Variación porcentual	Optima a/	Vulnerable a/	Oportunidad/ des perd.c/	Retirada d/	Recursos naturales	Energía	Manufacturas		
										Basadas en rec.nat.	No basadas en rec.nat.	
I. 'Ganadores'												
Japón	4.63	8.15	76	80	4	11	5	-	-	4	96	
Portugal	0.27	0.52	93	75	12	10	3	5	2	23	71	
Canadá	4.48	4.91	10	43	15	27	15	9	9	29	52	
Italia	4.35	5.01	15	35	13	46	6	4	2	13	81	
Grecia	0.29	0.33	14	29	26	27	17	22	7	19	52	
Rep.Fed.Alemania	10.66	12.54	18	29	8	55	7	2	1	15	81	
Francia	5.93	6.41	8	23	11	54	12	9	1	21	68	
II. 'Perdedores'												
Nueva Zelandia	0.32	0.31	-3	31	25	10	34	45	2	34	18	
Países Bajos	4.54	4.49	-1	24	14	41	19	14	11	27	49	
Reino Unido	5.25	5.24	...	20	17	51	12	7	11	16	66	
Australia	1.15	1.06	-8	18	57	6	18	38	19	27	14	
Estados Unidos	10.23	10.07	-2	11	8	66	15	12	3	13	71	

Fuente: Con base en F. Fajnzylber, "Inserción internacional e innovación institucional", Revista de La CEPAL, N° 44, agosto de 1991, cuadro 2, pp. 154-155.

- a/ Posicionamiento favorable de los productos y alta eficiencia de los países.
- b/ Posicionamiento desfavorable de los productos y alta eficiencia relativa de los países.
- c/ Posicionamiento favorable de los productos y baja eficiencia relativa de los países.
- d/ Posicionamiento desfavorable de los productos y baja eficiencia relativa de los países.

III. TENDENCIAS DE LA INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA: GLOBALIZACIÓN Y REGIONALISMO

Es evidente que también se estaban produciendo otros cambios importantes en materia de inversión extranjera directa. La integración global a través de corrientes comerciales se había reforzado considerablemente en el decenio de 1980 mediante flujos de inversión extranjera directa. El dinamismo de estos flujos era superior al de las corrientes del comercio internacional y se transformaron en un nuevo impulsor del crecimiento. Como se dijo, las restricciones comerciales a las importaciones llevaron a menudo al 'agresor' a efectuar inversiones extranjeras directas. El proceso de transnacionalización ha producido tendencias simultáneas desde el punto de vista de la globalización y el regionalismo. Asimismo, cabe tener presente que más de la mitad de las corrientes comerciales de los Estados Unidos y el Japón se relacionan con la inversión extranjera directa, es decir, se trata de operaciones dentro de las propias empresas transnacionales.⁸ Estas tendencias pueden concebirse como estrategias globales de parte de las empresas transnacionales, por una parte, y sistemas regionales de abastecimiento o ventas, por otra. También se han originado tensiones o conflictos en el sistema debido a los cambios que se producen en función de las corrientes globales de la inversión extranjera directa.

Entre los principales acontecimientos del decenio de 1980, en relación con la inversión extranjera directa, se incluyen los siguientes (UNCTC, 1991a, p. 2):

- el monto de la inversión extranjera directa en el mundo se triplicó y pasó de 500 000 millones de dólares en 1980 a 1 billón 500 000 millones.
- La Comunidad Económica Europea se convirtió en la fuelle más importante de flujo de inversión extranjera directa: 39 000 millones de dólares por año durante el período 1985-1989.
- Los Estados Unidos se transformaron en el país receptor más importante de inversión extranjera: 329 000 millones de dólares en 1988.
- El Japón sextuplicó su inversión extranjera: 111 000 millones de dólares.
- Cerca de 80% de las corrientes mundiales de inversión se centró en los Estados Unidos, la CEE y el Japón.

Estas características de la situación de la inversión extranjera originaron el concepto de tráda, que se utilizó primeramente para captar el sentido de concentración (67%) del comercio mundial en los Estados Unidos, la CEE y el Japón (Ohame, 1985) y que en la actualidad se considera aún más aplicable a la concentración (80%) de los flujos externos de la inversión extranjera mundial en esos tres grupos de países.

Según el World Investment Report, 1991, del Centro de las Naciones Unidas sobre las Empresas Transnacionales (CET), existe una corriente hacia la paridad dentro de la tráda. A comienzos del decenio de 1980 habría sido difícil catalogar a los Estados Unidos la CEE y el Japón como miembros de una tráda que dominaba los montos y flujos de la inversión extranjera directa a nivel mundial; el papel del Japón era entonces relativamente pequeño y la CEE se hallaba demasiado fragmentada y constituía más una serie de 12 países que una economía regional integrada. En ese entonces, los Estados Unidos eran por sí solos el país de origen y recepción más importante de la inversión extranjera directa en la economía mundial. La tráda surgió en realidad a finales de los años ochenta, al menos en cuanto a flujo de datos. En la base de esta naciente estructura tripolar figuran el rápido crecimiento de los flujos externos de inversión del Japón y la integración de la CEE, a tal punto que ésta puede considerarse con propiedad

en el presente un solo miembro de la trfada. Aunque en 1990 pareciera que los Estados Unidos y la CEE constituyen en conjunto los miembros más importantes de la trfada, de continuar las tendencias actuales la CEE puede a la postre sobrepasar a los Estados Unidos en tanto que región de origen y recepción más importante y en el próximo decenio, el Japón podría dejar atrás a los Estados Unidos como país de origen, también en cuanto a los montos de la inversión.

Desde el punto de vista de la estrategia, la convergencia de relaciones dentro de la trfada en materia de inversión extranjera directa señala la creciente importancia que las empresas transnacionales atribuyen a este grupo de países. Esta estrategia, que a menudo se ha mencionado como ‘globalización’, significa que las empresas transnacionales consideran cada vez más sus actividades extranjeras dentro de la trfada tan importantes como sus operaciones en sus países de origen. La estrategia reciente de las transnacionales japonesas de convertirse en ‘miembros regionales’ en cada segmento de la trfada está motivada por razones de eficiencia (especialización por países y economías de escala regionales) y por consideraciones normativas (barreras arancelarias y no arancelarias extrarregionales). Si esta estrategia —que puede resumirse como una obsesión por los mercados y no por las utilidades—⁹ da buenos resultados, se plantea entonces la pregunta de saber si las transnacionales de la CEE y los Estados Unidos, para asegurar su supervivencia en cuanto a competitividad, tendrán asimismo que adoptar una estrategia con tres variantes en cada integrante de la trfada. El incentivo para proceder de esa manera será mayor si se fortalecen los bloques comerciales en el plano regional en Europa, América del Norte y Asia, de tal modo que lograr la calidad de ‘miembro’ será una importante ventaja competitiva para obtener acceso a esos mercados.

En esas circunstancias, el bajo nivel de inversión en el Japón destaca como un desequilibrio sorprendente. Esta situación puede finalmente traducirse en mayores presiones normativas sobre el Japón para que abra su economía a la afluencia de más inversiones extranjeras procedentes de los dos restantes miembros de la trfada. Asimismo, es probable que la CEE, y en especial los Estados Unidos, respondan a esta amenaza competitiva potencial a sus empresas transnacionales con el empleo de instrumentos normativos en materia de inversión extranjera directa, en un intento por lograr una ‘cancha nivelada’ en sus relaciones bilaterales con el Japón en esa esfera (CET, 1991a, pp. 43 y 44).

Las tendencias regionales que han acompañado a la tendencia global se refieren a dos fenómenos diferentes. Primeramente, la perspectiva, en el contexto de la concepción globalizadora de ‘un solo mundo’, de que sus principales integrantes son tres —los Estados Unidos, Europa y el Japón— y que es preciso tener consideraciones regionales para con ellos. En segundo lugar, la índole de los diversos sistemas de suministro y comercialización que han surgido alrededor de cada integrante de la trfada.

La tendencia regional, en el primer sentido, tiene una triple importancia. En primer lugar, las transnacionales globalizadoras deben concebir y poner en práctica estrategias específicas para cada uno de los mercados principales de la trfada en materia de diseño de productos, comercialización, distribución, sistemas de abastecimiento, financiamiento, comercio e inversión extranjera. Aparte de abordar aspectos del mercado relacionados con las diferentes preferencias de los consumidores y con las distintas reglamentaciones de la trfada en relación con temas básicamente de carácter técnico como la seguridad de los productos, las empresas transnacionales recién llegadas o las no residentes en vías de crecimiento deben hacer frente a relaciones potencialmente conflictivas con las normas de los gobiernos huéspedes en cuanto a financiamiento, comercio e inversión extranjera.¹⁰ Como observaron Agosin y Tussie, las diferencias respecto de prácticas institucionales y pequeñas variaciones en competitividad relativa, hasta ahora desapercibidas, pueden tener repercusiones importantes en las corrientes comerciales y de inversión en el plano internacional. En una época de ventajas competitivas artificiales, la competencia en términos

de ubicación entre países o regiones ha surgido como una forma de rivalidad nueva y cada vez más contenciosa (Agosin y Tussie, 1992, p. 11).

En segundo lugar, las industrias de alta tecnología, que se han convertido en el centro de la competencia internacional, no están igualmente distribuidas en los países de la tríada o en el mundo. Ello quiere decir que en un contexto internacional de creciente competencia dentro del sector privado, los gobiernos tratan inevitablemente de 'impulsar' a sus campeones nacionales o regionales y complicarles la vida a sus competidores.¹¹ Estas medidas pueden comprender desde la elección global de otros mercados de la tríada con la colaboración de los gobiernos (como lo ha hecho el Ministerio de Industria y Comercio Internacional del Japón) hasta programas más sencillos de investigación y desarrollo con ayuda del Estado en áreas específicas (como el Programa estratégico de investigación y desarrollo en tecnología de la información —ESPRIT— o la iniciativa de los Estados Unidos en el campo de la tecnología de los semiconductores —SEMATECH—). De modo que a nivel industrial, la interrelación entre la actividad empresarial y el Estado constituye un elemento importante en las relaciones entre los países de la tríada.

En tercer lugar, los tres integrantes de la tríada son quienes poseen mayor autoridad para determinar las reglas del juego del sistema multilateral, ya sea que lo hagan a través del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT), la Organización de Cooperación y Desarrollo Económicos (OCDE), el Banco de Pagos Internacionales (BPI) o el sistema de las Naciones Unidas. De manera creciente, las políticas nacionales o regionales relativas al tipo de cambio, las tasas de interés, la protección de las importaciones, la competencia, el financiamiento externo, etc. han mostrado una tendencia a cierto grado de convergencia y fueron objeto de conversaciones periódicas por parte del Grupo de los Siete países industrializados (Estados Unidos, Canadá, Alemania, Francia, Reino Unido, Italia y Japón). Los cambios normativos por parte de los miembros de la tríada en estas áreas pueden desorganizar considerablemente la actual situación macroeconómica internacional —testimonio de ello es la declinación del dólar en relación con el marco alemán y el yen desde 1985— y las empresas transnacionales deberán tener la confianza de sus gobiernos nacionales.

La pertinencia de la tendencia regional dentro de la tríada radica en que pone de relieve la importancia y el carácter diferente de la relación recíproca entre las transnacionales y los gobiernos en niveles distintos: la empresa, la industria y el país o bloque de países. Ello ayuda a determinar las áreas de posibles conflictos sistémicos dentro de la tríada. Una fuente importante de posible controversia sería la distinta percepción de los Estados Unidos y el Japón en materia de inversión extranjera directa. Por ejemplo, el sistema japonés de los keiretsu básicamente impide a las transnacionales operar con éxito en los mercados del Japón, mientras las transnacionales niponas parecen posesionarse ávidamente de los competidores estadounidenses en los Estados Unidos mediante absorciones o fusiones (Julius, 1991, p. 13).

IV. CONSIDERACIONES FINALES

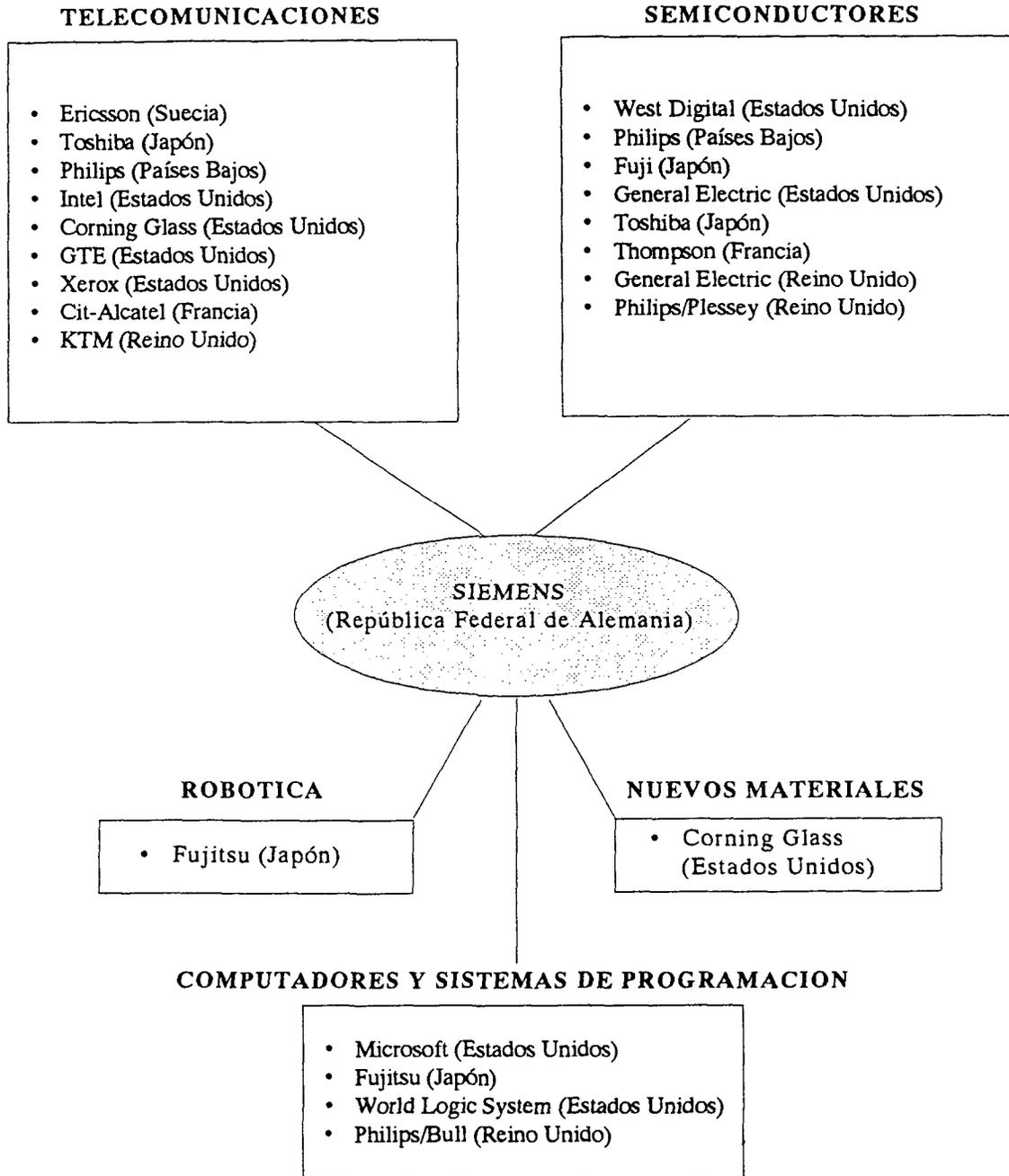
Es conveniente pasar al análisis somero de la nueva índole de la competitividad internacional. Una buena manera de comenzar consiste en depender menos de las teorías clásicas centradas en el comercio en relación con las ventajas comparativas de los países según la simple dotación de factores, y basarse más en el análisis de la nueva situación desde el punto de vista de las ventajas competitivas de las empresas, con hincapié en la importancia de la investigación y desarrollo, las innovaciones y la tecnología.¹²

La nueva situación se hace patente con mayor claridad en dos áreas bien distintas. En primer lugar, en las industrias de vanguardia que usan tecnología ultramoderna, como los sectores de la microelectrónica, la biotecnología, los nuevos materiales, los autómatas y las máquinas-herramientas, los computadores y sistemas de programación, las telecomunicaciones, etc., la ventaja competitiva se crea en gran parte mediante enormes inversiones en investigación y desarrollo y la concertación de alianzas estratégicas entre las transnacionales que utilizan tecnología avanzada. La empresa Siemens es un buen ejemplo en este caso, como se señala en el gráfico 4.

En segundo lugar, para las industrias bien establecidas que producen en gran escala y en serie, actualmente en proceso de reestructuración, como la fabricación de automóviles, artículos electrónicos de consumo, textiles, hierro y acero, etc., la ventaja competitiva se adquiere en gran parte mediante una combinación de adelanto tecnológico e innovación en materia de organización. En una publicación del Centro de las Naciones Unidas sobre las Empresas Transnacionales (CET) sobre este tema, se sostiene que el nuevo sistema industrial basado en la práctica óptima posee tres características generales. La primera es tecnológica y se relaciona con la utilización de tecnologías flexibles de automatización integrada en todos los aspectos de las actividades empresariales. La segunda característica es la incorporación de nuevas formas de gestión y organización de la producción en las empresas, que permiten satisfacer las normas de calidad y flexibilidad que exige el mercado. El tercer aspecto comprende un nuevo conjunto de relaciones entre las empresas y sus proveedores, sobre la base de la cooperación y la confianza y refleja una ruptura brusca con las relaciones inamistosas del pasado... A medida que el esbozo general y las características principales del nuevo sistema adquieren mayor claridad, es probable que ejerzan una influencia fundamental en la competencia internacional y el desarrollo económico en los decenios venideros (CET, 1990, pp. 2 y 9).

Esta nueva competitividad se manifiesta asimismo en el carácter cada vez más móvil de la producción internacional de las transnacionales 'globales'¹³ y el papel creciente que juega la inversión extranjera directa (Cantwell y Dunning, 1991). En un informe del Grupo de los Treinta se señala que la inversión extranjera directa posee actualmente el mismo potencial para aumentar el crecimiento y la eficiencia que el que tuvo el comercio internacional en los decenios de 1950 y 1960 (Julius, 1991, p. 22). Este incremento de la búsqueda fuera de la empresa de elementos o servicios especializados ('outsourcing') por parte de las transnacionales refleja asimismo la modernización o especialización global en que se han empeñado las transnacionales competitivas en el plano internacional (The Economist, 1989, pp. 81 y 82, y 1991a, pp. 57 y 58).

Gráfico 4
SIEMENS A.G. Y SUS PRINCIPALES ACUERDOS COOPERATIVOS INTERNACIONALES EN EL PERIODO 1984-1987



Fuente: CET, con base en los informes anuales de las empresas y otro tipo de documentación disponible públicamente. Incluye empresas mixtas en la esfera de investigación y desarrollo y en producción, concesión de licencias y subcontratación. (Citado en CET, 1988)

Desde el punto de vista de la ventaja competitiva de los países, Porter señala que es necesario especificar las industrias competitivas y los segmentos industriales; que la única medición que tiene sentido es la productividad y que, cuando todo ha sido dicho y hecho, la competitividad de un país depende de la capacidad de innovación y perfeccionamiento de la industria (Porter, 1990, pp. 73 y 84-85). Ergas señala tres series principales de factores que ayudan a explicar el ritmo de innovación diferente entre los países: i) aquéllos que afectan los insumos de la innovación, como la calidad de la base científica de un país, la presencia de instituciones de investigación y, sobre todo, su sistema de enseñanza; ii) los que influyen en la demanda, como la clientela receptiva refinada que exige innovaciones constantes, y iii) una estructura industrial que combina la oportunidad de tener una competencia intensa con algún mecanismo para compartir el financiamiento y la difusión de la investigación científica (The Economist, 1992b, p. 21). Fajnzylber señaló que el análisis de siete indicadores pertinentes en materia de competitividad internacional, relacionados principalmente con las exportaciones de manufacturas, el crecimiento de la productividad y los gastos en investigación y desarrollo, demostró que una comparación entre el Japón, Alemania y los Estados Unidos, situaba al Japón en el primer lugar, Alemania en el segundo y los Estados Unidos en el tercero (Fajnzylber, 1988, pp. 11 y 12.). Ello parece reflejar adecuadamente la mayoría de las opiniones sobre el tema e indica igualmente la fuente principal de fricción del sistema.

En síntesis, según informaciones estadísticas y de otro tipo disponibles en relación con el comercio exterior y la inversión extranjera, las tendencias perceptibles en materia de globalización, especialización y regionalismo indican la conformación de un nuevo contexto para la competencia. La perspectiva de un mundo tripolar ha contribuido a fomentar la convergencia en relación con algunos principios fundamentales de las relaciones internacionales; sin embargo, paralelamente a esta tendencia se ha producido otra de mayores tensiones o fricciones sistémicas, debido a que por primera vez la competencia internacional se caracteriza cada vez más por una lucha frontal de las empresas por las mismas industrias en los mismos mercados principales y no por la búsqueda de espacios reservados en el mercado. Básicamente, unas mil empresas transnacionales predominantes se disputan una media docena de industrias ultramodernas desde el punto de vista tecnológico, en tanto que otra media docena pasan por un proceso de reestructuración activa teniendo como centro de atención los mercados de los Estados Unidos, Europa y el Japón. La situación de los protagonistas no es la misma. Los ejemplos de capitalismo cooperativo empresarial de Japón y Alemania parecen llevar la delantera en la competencia internacional con el capitalismo empresarial de los Estados Unidos. El margen competitivo de la industrialización japonesa y alemana obliga a la industria estadounidense a reaccionar, es decir, a reestructurarse a fin de conservar su competitividad. Esta situación difiere cualitativamente de la reestructuración industrial que tuvo lugar en Europa occidental en los años cincuenta y que aparentemente se realizará en Europa oriental en el decenio de 1990. La situación es compleja y se ha traducido en fricciones sistémicas entre los países preponderantes.

Tal es el esbozo del nuevo orden industrial internacional. En el contexto de un amplio consenso en relación con las características principales de la economía política contemporánea, el aumento de la competencia entre las empresas transnacionales predominantes genera fricciones y conflictos entre los gobiernos de los principales países industriales. No está del todo claro si estos gobiernos poseen la capacidad, la voluntad o la previsión necesarias para ocuparse activamente de la situación, o si la solución se dejará al mercado o al mundo empresarial.

Notas

¹ The Economist, 1991b. En una publicación oficial de los Estados Unidos se habla de 'un enfoque del desarrollo favorable al mercado' al referirse al Banco Mundial en Business America, p. 11.

² Cabe mencionar que no todas las empresas del Japón, entre las más competitivas en el plano internacional, se vinculan a estos seis grupos. Entre las excepciones notables, por ejemplo, figuran Honda, Matsushita y Sony.

³ Es preciso reiterar que estos cambios son todos relativos. Pocos dudan de que los Estados Unidos, en conjunto, pierden competitividad; sin embargo, inclusive el Organismo de planificación económica del Japón ha reconocido que los Estados Unidos llevan ventaja en muchas industrias líderes de alta tecnología. Según un estudio de 110 tecnologías críticas, realizado en 1991, se revela que las firmas de los Estados Unidos van a la cabeza en 43, las del Japón en 33 y las de Europa y otros países en las 34 restantes. (The Economist, 1992c, p. 69.)

⁴ Ostry, 1990b. Consúltense también los cuadros 4 y 5 más abajo.

⁵ Consúltense Ostry, 1990b, pp. 30 a 35 y 46 a 52, y Smeets, 1991, p. 68.

⁶ Ostry, 1990b, pp. 18 a 30 y 42 a 45, como también Smeets, 1991, pp. 66, 68 y 69.

⁷ Fortune, 1992b, pp. 96 y 97. Consúltense también Thurow, 1992.

⁸ Dennis Encarnation (Encarnation, 1992) sostiene que las empresas japonesas dominan el comercio bilateral en ambas direcciones entre los Estados Unidos y el Japón. El elevado nivel del comercio dentro de las empresas transnacionales del Japón y el nivel relativamente bajo de la inversión extranjera directa de los Estados Unidos en el Japón constituyen las causas principales del persistente superávit comercial en favor del Japón.

⁹ Según The Economist (1992d), el sistema japonés de fijación de precios contradice la práctica de los países occidentales. Lo normal en Occidente es especificar un producto, luego sumar el costo de sus componentes, incluidos los gastos generales y las utilidades, para determinar el precio de venta. La mayoría de las empresas japonesas comienza por elegir la participación que desea alcanzar en el mercado; luego se estima el precio que les permitirá lograr esa participación; a continuación se procede en orden inverso a bajar el costo de todo lo que comprende el producto hasta que se llega al precio. Ello tiende no sólo a bajar los costos sino también (debido a que obliga a todos a replantear su segmento de participación en el producto) a acelerar igualmente el proceso de innovación.

¹⁰ Consúltense, por ejemplo, CET/UNCTAD, 1991. Para una manera novedosa de tratar las medidas comerciales relacionadas con las inversiones, véase CET, 1992, parte III, capítulo XI.

¹¹ Según una publicación de la OCDE, en algunos casos se ha producido una convergencia notable entre los intereses de las empresas multinacionales y los intereses de los gobiernos nacionales. La convergencia se refleja en el hecho de que la lucha por obtener una participación en el mercado, en especial en los sectores que llevan ventaja, trasciende actualmente la competencia entre las empresas para incluir la rivalidad entre los distintos entornos socioeconómicos nacionales en los que operan las empresas, entornos que determinan en gran medida la competitividad de la economía y que las políticas gubernamentales configuran en un grado importante. (Véase OCDE, 1991, p. 8.)

¹² Agosin y Tussie, 1992, y Teece (ed.), 1987. Consúltense asimismo The Economist, 1992a, pp. 17 a 20.

¹³ Véase, por ejemplo, Fortune, 1991c, o Business Week, 1990.

Bibliografía

- Aglietta, M. (1979): The theory of capitalist regulation, New Left Review, Londres.
- Agosin, M. y Diana Tussie (1992): Globalization, regionalization and new dilemmas in trade policy for development, marzo, mimeo.
- Business America (1991): World Bank: progress in developing world requires market-government interaction, vol. 112, N° 14, Washington, D.C., Departamento de Comercio, Estados Unidos, 15 de julio.
- Business Week (1990): The 'stateless' world of manufacturing, Nueva York, McGraw Hill Inc., 14 de mayo.
- _____ (1991): Nueva York, McGraw Hill Inc., 3 de junio.
- Cantwell, J.A. y J.H. Dunning (1991): Multinational enterprises, technology and the competitiveness of European industries, Aussenwirtschaft, N° 46, Heft I, Zürich, Rütger Verlag, abril.
- CET (Centro de las Naciones Unidas sobre las Empresas Transnacionales) (1989): Las empresas transnacionales en el desarrollo mundial: tendencias y perspectivas, Nueva York. Publicación de las Naciones Unidas, N° de venta: S.88.II.A.7.
- _____ (1989): The process of transnationalization and transnational mergers, UNCTC Current Studies, N° 8, serie A, Nueva York, febrero. Publicación de las Naciones Unidas, N° de venta: E.89.II.A.4.
- _____ (1990): New approaches to best-practice manufacturing: the role of transnational corporations and implications for developing countries, UNCTC Current Studies, N° 12, serie A, Nueva York, febrero. Publicación de las Naciones Unidas, N° de venta: E.90.II.A.13.
- _____ (1991a): Tripling of global investment driven by triad competition, Transnationals, vol. 3, N° 1, Nueva York, marzo.
- _____ (1991b): World Investment Report 1991: The Triad in Foreign Direct Investment, Nueva York, julio. Publicación de las Naciones Unidas, N° de venta: E.91.II.A.12.
- _____ (1992): World Investment Report 1992: Transnational Corporations as Engines of Growth, Nueva York, Publicación de las Naciones Unidas, N° de venta: E.92.II.A.19.
- CET/UNCTAD (Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo) (1991): The Impact of Trade-Related Investment Measures on Trade and Development: Theory, Evidence and Policy Implications, Nueva York.
- Chandler, Jr., Alfred D. (1990): Scale and Scope: the Dynamics of Industrial Capitalism, Cambridge, Mass., The Belknap Press of Harvard University Press.

- Dertouzos, Michael L. y otros (1989): Made in America: Regaining the Productive Edge, Cambridge, Mass., MIT Press.
- Encarnation, Dennis (1992): Rivals Beyond Trade: America versus Japan in Global Competition, Nueva York, Cornell University Press.
- Estados Unidos, Departamento de Comercio (1988): U.S. Industrial Outlook 1988, Washington, D.C., Government Printing Office.
- _____ (1991): Foreign Direct Investment in the United States. Review and Analysis of Current Developments, Washington, D.C., agosto.
- Fajnzylber, Fernando (1988): Competitividad internacional: evolución y lecciones, Revista de la CEPAL, N° 36 (LC/G.1537-P), Santiago de Chile, diciembre.
- _____ (1991): Inserción internacional e innovación institucional, Revista de la CEPAL, N° 44 (LC/G.1667-P), Santiago de Chile, agosto.
- Ferguson, Charles H. (1988): From the people who brought you voodoo economics, Harvard Business Review, Boston, Mass., President and Fellows of Harvard College, mayo-junio.
- Fortune (1990): Is 'Made in America' fading away?, Nueva York, The Time Inc. Magazine Company, 24 de septiembre.
- _____ (1991a): The big split: Japan vs. the US, vol. 123, N° 9, Nueva York, The Time Inc. Magazine Company, 6 de mayo.
- _____ (1991b): vol. 124, N° 2, Nueva York, The Time Inc. Magazine Company, 15 de julio.
- _____ (1991c): The global 500, Nueva York, The Time Inc. Magazine Company, 30 de julio.
- Fortune (1992a): vol. 125, N° 8, Nueva York, The Time Inc. Magazine Company, 20 de abril.
- _____ (1992b): Trade: a dangerous fix for trade deficits, Nueva York, The Time Inc. Magazine Company, 4 de mayo.
- Freeman, C., J. Clark y L. Soete (1982): Unemployment and Technical Innovation: a Study of Long Waves and Economic Development, Dover, New Hampshire, Frances Pinter Publishers, Ltd.
- Guerrieri, Paolo (1991): Technological and trade competition: a comparative analysis of the United States, Japan and the European Community, Universidad de Roma, julio, mimeo.
- Hoffman, K. y R. Kaplinsky (1988): Driving Force: The Global Restructuring of Technology, Labor and Investment in the Automobile and Components Industries, Boulder, Co., Westview Press.
- Jenkins, G.P., G.D. Sawchuk y Gloria Webster (1989): The consumer electronics industry in North America, Trade, Protectionism and Industrial Adjustment: Three North American Case Studies, Ottawa, septiembre.

- Julius, DeAnne S. (1991): "Foreign direct investment: the neglected twin of trade", Occasional Papers, N° 33, Nueva York, Grupo Consultivo sobre Asuntos Económicos y Monetarios Internacionales (Grupo de los Treinta).
- Kaplinsky, Raphael (1989): Industrial restructuring in the global economy, IDS Bulletin, vol. 20, N° 4, Brighton, Institute of Development Studies, University of Sussex, octubre.
- Lipietz, A. (1987): Mirages and Miracles: the Crisis of Global Fordism, Londres, Verso.
- Mandeng, Ousmene Jacques (1991): Competitividad internacional y especialización, Revista de la CEPAL, N° 45 (LC/G. 1687-P), Santiago de Chile, diciembre.
- Milner, Helen V. y David B. Yoffie (1989): Between free trade and protectionism: strategic trade policy and a theory of corporate trade demands, International Organization, vol. 43, N° 2, Cambridge, Mass., MIT Press, primavera.
- OCDE (Organización de Cooperación y Desarrollo Económicos) (1991): Strategic Industries in a Global Economy: Policy Issues for the 1990's, París.
- Ohmae, K. (1985): Triad Power: the Coming Shape of Global Competition, Nueva York, Free Press.
- Ostry, Sylvia (1990a): Government & Corporations in a Shrinking World: Trade and Innovation Policies in the Unites States, Europe and Japan, Nueva York, Council on Foreign Relations Inc.
- _____ (1990b): The evolution of the world trading system and the future of multilateralism, trabajo presentado al Joint Canada-Germany Symposium on Regional Integration in the World Economy, Kiel, 28 de febrero- 2 de marzo, mimeo.
- _____ (1991): Technology and the global economy: international responses, trabajo presentado a la International Policy Conference on Industry, Science and Technology in Canada, Montreal, OCDE, 3-6 de febrero, mimeo.
- Ozawa, Terutomo (1991): Japan in a new phase of multinationalism and industrial upgrading: functional integration of trade, growth and FDI, Journal of World Trade, vol. 25, N° 1, Ginebra, Werner Publishing Company Ltd., febrero.
- _____ (1992): Foreign direct investment and economic development, Transnational Corporations, vol. 1, N° 1, Nueva York, Naciones Unidas, febrero.
- Pavitt, K. (1984): Sectoral patterns of technical change: towards a taxonomy and a theory, Research Policy, N° 13, Amsterdam, North-Holland Publishing Company.
- _____ (1988): International patterns of technological accumulation, N. Hood y J.E. Vahlne (eds.), Strategies in Global Competition, Londres, Croom Helm.
- Piore, M. y C.F. Sabel (1984): The Second Industrial Divide: Possibilities for Prosperity, Nueva York, Basic Books.

- Porter, Michael (1990a): The competitive advantage of nations, Harvard Business Review, vol. 90, N° 2, Boulder, Co., President and Fellows of Harvard College, marzo-abril.
- _____ (1990b): The Competitive Advantage of Nations, Nueva York, Free Press.
- Servan-Schreiber, Jean-Jacques (1967): Le défi américain, París, Denoel.
- Smeets, Maarten (1991): Globalization and the trade policy response, Journal of World Trade, vol. 24, N° 5, Ginebra, Werner Publishing Company Ltd., febrero.
- Teece, David J. (ed.) (1987): The Competitive Challenge: Strategies for Industrial Innovation and Renewal, Cambridge, Mass., Ballinger Publishing Co.
- The Economist (1988): More baskets, choicer eggs, Londres, The Economist Newspaper Ltd., 21 de octubre.
- _____ (1991a): Manufacturing. The ins and outs of outing, Londres, The Economist Newspaper Ltd., 31 de agosto.
- _____ (1991b): A survey of the IMF and World Bank: sisters in the wood, Londres, The Economist Newspaper Ltd., 12 de octubre.
- _____ (1991c): America: the old country, Londres, The Economist Newspaper Ltd., 26 de octubre.
- _____ (1992a): Economic growth: explaining the mystery, Londres, The Economist Newspaper Ltd., 4 de enero.
- _____ (1992b): Innovation: the machinery of growth, Londres, The Economist Newspaper Ltd., 11 de enero.
- _____ (1992c): Can America compete?, Londres, The Economist Newspaper Ltd., 18 de enero.
- _____ (1992d): Japanese business methods, Londres, The Economist Newspaper Ltd., 4 de abril.
- _____ (1992e): Free trade's fading champion, Londres, The Economist Newspaper Ltd., 11 de abril.
- Thurow, Lester (1992): Head to Head: The Coming Economic Battle among Japan, Europe, and America, Nueva York, William Morrow & Co., Inc.