

Revista de la CEPAL

Secretario Ejecutivo
Gert Rosenthal

Secretario Ejecutivo Adjunto
Carlos Massad

Director de la Revista
Anibal Pinto

Secretario Técnico
Eugenio Lahera



NACIONES UNIDAS
COMISION ECONOMICA PARA AMERICA LATINA Y EL CARIBE
SANTIAGO DE CHILE, DICIEMBRE DE 1992

SUMARIO

En busca de otra modalidad de desarrollo. <i>Pedro Sáinz y Alfredo Calcagno.</i>	7
El nuevo orden industrial internacional. <i>Michael Mortimore.</i>	41
La inversión europea en América Latina: un panorama. <i>Juan Alberto Fuentes.</i>	65
Una evaluación del comercio intraindustrial en la región. <i>Renato Baumann.</i>	87
Políticas industriales en Centroamérica. <i>Larry Willmore.</i>	101
Participación y medio ambiente. <i>Tonci Tomic.</i>	113
Una opción de financiamiento para la provisión de agua y servicios sanitarios. <i>Terence Lee y Andrei Jouravlev.</i>	123
¿Pensar lo social sin planificación ni revolución? <i>Martín Hopenhayn.</i>	137
Crecimiento y distribución del ingreso en países de mediano desarrollo. <i>Eduardo Sarmiento.</i>	149
Política monetaria con apertura de la cuenta de capitales. <i>Roberto Zahler.</i>	165
Orientaciones para los colaboradores de la <i>Revista de la CEPAL.</i>	175
Publicaciones recientes de la <i>CEPAL.</i>	177

El nuevo orden industrial internacional

*Michael Mortimore**

Pocos dudan hoy de que el presente orden internacional, especialmente en el plano industrial, difiere de manera notable del que existía a comienzos de este siglo, e incluso en la era de posguerra. Dicho orden se distingue principalmente por la extraordinaria intensidad que ha adquirido la competencia internacional; porque sólo concierne primordialmente a unos pocos millares de empresas transnacionales de índole global dedicadas a una media docena de industrias tecnológicamente avanzadas y a 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.

Los cambios más 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. El proceso de reordenamiento que se ha dado al interior de la tríada ha colocado en primer plano a las empresas transnacionales del Japón, a expensas principalmente de sus contrapartes de los Estados Unidos.

* Oficial de Asuntos sobre Empresas Transnacionales de la Unidad Conjunta CEPAL/DDES sobre Empresas Transnacionales.

Introducción

El siglo XX ha sido testigo de algunos de los trastornos más espectaculares y traumáticos en la historia mundial; sin embargo, en sus postrimerías se observa ya un amplio consenso respecto de los rasgos principales de la economía política contemporánea. En el plano económico, "el mercado" se considera el instrumento adecuado para mediar entre intereses rivales. En el plano político, la democracia representativa se estima el medio apropiado para optar entre las distintas orientaciones políticas. En el plano social, aunque las cosas son algo menos claras, el esfuerzo propio desplaza a los planes oficiales en materia de bienestar social. Y como telón de fondo común del creciente consenso, la competencia, en general, se hace más intensa y se canaliza a través de mecanismos destinados a disminuir los desenlaces violentos.

Este nuevo consenso ha sido en parte el resultado de las nuevas relaciones de poder que habían empezado a configurarse. En lo que toca a las relaciones internacionales, los conflictos entre Oriente y Occidente y entre Norte y Sur se han extinguido con la implosión del bloque soviético y la aparente disolución del bloque meridional; los temas principales se vinculan ahora con la nueva tríada de poder —es decir, los Estados Unidos, la Comunidad Económica Europea y el Japón—, que concentra dos tercios del producto interno bruto mundial, cuatro quintos de los flujos de inversión extranjera directa hacia el exterior y más de dos tercios del comercio mundial (CET, 1991b, pp. 12 y 19). A nivel nacional, las nuevas relaciones de poder afectan a los sectores privado y público y dan la clara sensación de que la actividad comercial ha incrementado su cuota de poder y que la influencia del sector público ha disminuido. La índole de las relaciones entre el mundo de los negocios y el Estado es primordial, de diversas maneras, para la dinámica de cada integrante de la tríada (Ostry, 1990a).

La parte medular de este nuevo consenso se ha transmitido al resto del mundo a través de lo que se ha denominado "consenso de Washington" o la "ortodoxia del Banco y el Fondo", refiriéndose a la influencia progresiva del Banco Mundial y el Fondo Monetario Internacional.¹ Los

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 (*Business America*, 1991, p. 11).

aspectos principales de esa ortodoxia se relacionan 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 una mayor confianza en las fuerzas de mercado como asignadoras de recursos, especialmente en los sectores industrial y agrícola.

Cabe destacar que hacia finales del siglo XX los cambios que tienen lugar giran en torno a las empresas transnacionales. El proceso de transnacionalización (CET, 1989) se hace evidente en el papel cada vez mayor de las empresas transnacionales "globales" (Ostry, 1990a) en la mayoría de los aspectos de la economía política internacional contemporánea. En 1985, no más de 600 empresas transnacionales, cada una de ellas con ventas superiores a 1 000 millones de dólares en 1985, generaron la quinta parte del valor agregado total (excluido el bloque socialista) de los sectores industrial y agrícola; sus principales actividades comerciales (medidas por las ventas) se centraban en el petróleo (24.6%), la maquinaria y los equipos (24.5%), los productos químicos (13.5%) y los vehículos motorizados (12.6%). Más concretamente, en el año 1986 diez de estas empresas transnacionales controlaban 66.2% del mercado mundial de los semiconductores, otras 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, 1989, caps. II y III).

Las empresas transnacionales dominan cada vez más el comercio internacional y las corrientes de inversión, y una parte creciente de estas últimas se ha convertido básicamente en operaciones internas de sistemas globales en expansión. Efectivamente, el decenio de 1980 se caracterizó por una interdependencia económica creciente y una globalización cada vez mayor de los mercados, por la rápida aceleración de las corrientes de comercio e inversión, por el descubrimiento y la difusión de nuevas tecnologías, por el crecimiento explosivo de los mercados de capital 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 transnacionales, a través de sus redes de vinculaciones empresariales y de inversiones, que les permiten operar a escala mundial (Smeets, 1991, p. 57).

Los elevados gastos necesarios para mantener a una empresa transnacional a la vanguardia de la tecnología, al mismo tiempo que provocan mayor rivalidad entre ellas, paradójicamente fomentan 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 simplificada, unas cuantas empresas innovadoras del Japón que operan en la industria automovilística, y en las de semiconductores y computadores, productos electrónicos de consumo, equipos de oficina, máquinas herramientas y otras, han provocado conmoción entre sus contrapartes de los Estados Unidos y Europa al haber sobrepasado sus posiciones en el mercado mundial o penetrado agresivamente en sus mercados internos. En cambio, las transnacionales europeas han sido menos reacias 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 han tenido mayores dificultades para reaccionar. Fueron 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 destinando 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 pocos millares de grandes empresas transnacionales innovadoras lanzadas a una competencia frontal en una docena de industrias de alta tecnología o de comercio intensivo 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 de primor-

dial importancia para el nuevo orden industrial internacional.

Tal como lo ha mostrado Kaplinsky (1989), el concepto de reestructuración industrial tiene 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 (las formas institucionales y las modalidades sociales de comportamiento que garantizan 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 vigente basado en la microelectrónica (Freeman, Clark y Soete, 1982). Otra interpretación considera la transición actual en función del agotamiento del paradigma de producción en serie —es decir, la producción de bienes estandarizados con el empleo de maquinaria específica y una rígida división del trabajo— y su reemplazo por

un nuevo paradigma de especialización flexible, basado en la producción de lotes menores de productos distintos fabricados con maquinaria flexible de uso general, y nuevas formas de organización del trabajo (Piore y Sabel, 1984). Una tercera interpretación ve la situación actual como una transición de la fabricación mecánica (*machinofacture*) a la fabricación sistémica (*systemofacture*), es decir, como 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 de los fundamentos del nuevo orden industrial internacional que adquiere configuración hacia finales del siglo XX.

En las secciones siguientes se examinará el tema de la mayor competitividad internacional en sus aspectos de globalización, especialización y regionalismo, y se pondrá de relieve el papel preponderante que desempeñan las empresas transnacionales en la reestructuración industrial, en especial respecto de las dos áreas en las 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: globalización, especialización y regionalismo

A fin de comprender mejor lo que significa la mayor competitividad internacional, se examinará ante todo 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 y productos textiles, con la imprenta y las casas editoriales, la construcción naval, y las industrias de productos químicos y maquinaria liviana.

En la segunda mitad del siglo XIX surgió una nueva forma de capitalismo, principalmente en los Estados Unidos y en el resto de Europa: el **capitalismo empresarial**, basado en la contrata-

ción de gerentes profesionales, que realizaban inversiones de largo plazo y ponían en práctica nuevos métodos de organización a fin de lograr una mayor participación en el mercado. 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 calificó de competitivo porque después de una intrincada lucha entre el gobierno y algunas de las empresas predominantes —en la que se recurrió a la desarticulación de grandes imperios industriales—, 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 estadounidense estribó esencialmente en la innovación y en un proceso productivo que aprovechaba las economías de escala mediante fuertes inversiones de capital en líneas de producción en serie de bienes estandarizados, junto con inversiones complementarias en comercialización, y la elaboración 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, había entre ambos tres diferencias muy importantes (Chandler Jr., 1990, pp. 393 a 592). Primero, 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. Segundo, 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. Tercero —y con mucho la diferencia más importante— el capitalismo alemán se cimentaba en un enfoque cooperativo de las relaciones interempresariales (con proveedores y competidores) e intraempresariales (con la mano de obra). Lo esencial de este enfoque cooperativo era la concentración del capital o las operaciones coordinadas de los grupos (se dice

que el gigantesco *Deutschebank* controla por sí solo la tercera parte de la industria manufacturera alemana). Tales 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 del capitalismo empresarial cooperativo ha estado arrollando a los competidores internacionales en muchas industrias estratégicas durante los últimos diez años, aproximadamente. Su 'sistema', además de conocer a fondo la producción en serie de grandes cantidades de bienes en variedades limitadas, ha logrado lo que se consideraba imposible, al combinar 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 se puede destacar dos. Primeramente, los japoneses han manifestado un compromiso estratégico de largo plazo con la innovación y con el mejoramiento del sector industrial, algo que el profesor Michael Porter, de la *Harvard Business School*, considera el fundamento de la ventaja competitiva (Porter, 1990a). En segundo lugar, se ha llevado la cooperación a nuevas dimensiones. En lo que toca a las relaciones laborales, eso se traduce en salarios que, hasta cierto punto, no reflejan la tarea productiva que realiza el obrero sino la que es capaz de ejecutar. Pero más importante aún es que en las relaciones con otras empresas se traduce en la constitución de *keiretsu*, o alianzas estratégicas en grupos económicos, de manera que la mayoría de las compañías competitivas en el plano internacional se organizan en sólo unas seis grandes agrupaciones (cuadro 1), las que funcionan con asistencia considerable del Estado para elegir a su siguiente presa.² En vez de producir carteles inactivos, según la tesis empresarial del libre mercado, genera ganadores globales (Ferguson, 1988).

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

Cuadro 1
 JAPON: COMPONENTES PRINCIPALES DE LOS SEIS MAYORES GRUPOS ECONOMICOS ^a
 (Sólo compañías representadas en las reuniones mensuales del Consejo respectivo)

A. INDUSTRIA	Mitsubishi	Mitsui	Sumitomo	Fuyo	DKB	Sanwa
Automóviles	Mitsubishi Motors (69)	Toyota Motor ^b (6)		Nissan Motor (20)	Isuzu Motor (127)	Daihatsu Motor (262)
Computadores, equipos electrónicos y eléctricos	Mitsubishi Electric (49)	Toshiba (29)	NEC (40)	Ok Electric Industry Yokogawa Electric Hitachi ^b (12)	Fujitsu (63) Fuji Electric (259) Yaskawa Electric Mfg. Nippon Columbia Hitachi ^b	Iwatsu Electric Sharp (134) Nitto Denko Kyocera (434) Hitachi ^b (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) Kobel Steel ^b (143) Japan Metals & Chemicals (340) Nippon Light Metal Furukawa Furukawa Electric (256)	Kobe Steel ^b (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 Ishiwawajima-Harima Heavy Industries (241)	NTN Hitachi Zosen Shin Meiya Industry
Caucho y vidrio	Asahi Glass (151)		Nippon Sheet Glass		Yokohama Rubber (449)	Toyo Tire & Rubber
Productos químicos	Mitsubishi Kasei (161) Mitsubishi Petrochemical (412) Mitsubishi Gas Chemical Mitsubishi Plastics Industries Mitsubishi Kasei Polytec	Mitsui Toatsu Chemicals (386) Mitsui Petrochemical Industries	Sumitomo Chemicals (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 Tanaka Seiyaku Fujisawa Pharmaceuticals
Fibras y textiles	Mitsubishi Rayon	Toray Industries (231)		Nisshimbo Industries Toho Rayon	Asahi Chemical Industry (158)	Unitika Teijin (336)

(Concluye en pág. 46)

Cuadro I (conclusión)

	Mitsubishi	Mitsui	Sumitomo	Fuyo	DKB	Sanwa
Pulpa y papel	Mitsubishi Paper Mills	Oji Paper (306)		Sanyo-Kokusaku Pulp (405)	Honshu Paper (442)	
Cámaras y productos ópticos	Nikkon			Cannon (104)	Asahi Optical	Hoya
Cemento		Onada 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 Taisho 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 ^b Kanematsu Kawasho Seibu Department Stores	Nisho Iwai ^b 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 ^b	Naivix Line Hankyu Nippon Express ^b

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

^a Los números entre paréntesis que aparecen al lado de algunas empresas representan el lugar que éstas ocuparon, según sus ventas, entre las 500 compañías industriales más grandes del mundo en 1991.

^b Compañías afiliadas a más de un grupo.

Otro tanto sugiere el creciente número de publicaciones del tipo de "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, que se manifiesta en variantes específicas nacionales, el argumento puede también sintetizarse en algunas consideraciones relativas al 'modelo del mercado' (Ostry, 1991, pp. 4 y 5). Ostry distingue entre la economía pluralista de mercado de los Estados Unidos, por una parte, y las economías sociales de mercado de la Europa continental y la economía empresarial de mercado del Japón, por otra, y pone de relieve diferencias en torno al papel del Estado, las deficiencias del mercado, los horizontes temporales, los 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, perfeccionada por Ozawa (Porter, 1990b; Ozawa, 1992) es muy pertinente en este caso. Porter define el desarrollo competitivo de las economías nacionales en función de cuatro etapas consecutivas, en cada una de las cuales la competitividad está: i) liderada por los factores; ii) liderada por la inversión, iii) liderada por la innovación y iv) liderada por la riqueza, respectivamente. Según este autor, las tres primeras etapas implican el perfeccionamiento sucesivo de las ventajas competitivas de un país y se asocian 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 en la industrialización que hace uso intensivo de la mano de obra son fundamentales para lograr ventajas competitivas en la primera etapa, mientras que la etapa liderada por las inversiones se basa en la manufactura de bienes intermedios y de capital (industria pesada, fabricación de productos químicos) e infraestructura (vivienda, transporte, comunicaciones y construcción de obras públicas). La etapa lide-

rada por la innovación se apoya en los buenos resultados de la investigación y el desarrollo provenientes de la utilización abundante de capital humano cada vez más calificado. Al parecer, mientras la mayor parte de los países en desarrollo se encuentran en la etapa liderada por la utilización de los factores y, menos visiblemente, en aquella liderada por las inversiones, la mayoría de los llamados países desarrollados se hallan en las fases más avanzadas de la etapa liderada por las inversiones, o en las primeras fases de la etapa liderada por las innovaciones. Se puede especular que los Estados Unidos han ingresado en la etapa liderada por la riqueza, y caracterizada por la inercia y a la postre por la decadencia.

Ozawa ha dado vida a este esquema al hacer ver a través de la experiencia japonesa las estrechas relaciones recíprocas que existen entre el mejoramiento estructural y las ventajas comparativas dinámicas, por un lado, y la inversión extranjera directa por otro. Muestra así cómo una determinada etapa de desarrollo competitivo se asocia a una modalidad específica de competitividad en materia de exportaciones: en la primera etapa las ventajas comerciales derivan de la utilización de los factores en productos básicos o bienes que hacen uso intensivo de mano de obra; en la etapa impulsada por las inversiones las ventajas surgen de la producción en gran escala de bienes que hacen uso intensivo de capital, y en la etapa impulsada por la innovación las ventajas provienen de la investigación y el desarrollo, y 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 a parejas con las modalidades cambiantes de las ventajas comparativas dinámicas. Cabe mencionar en este caso que los cambios 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.

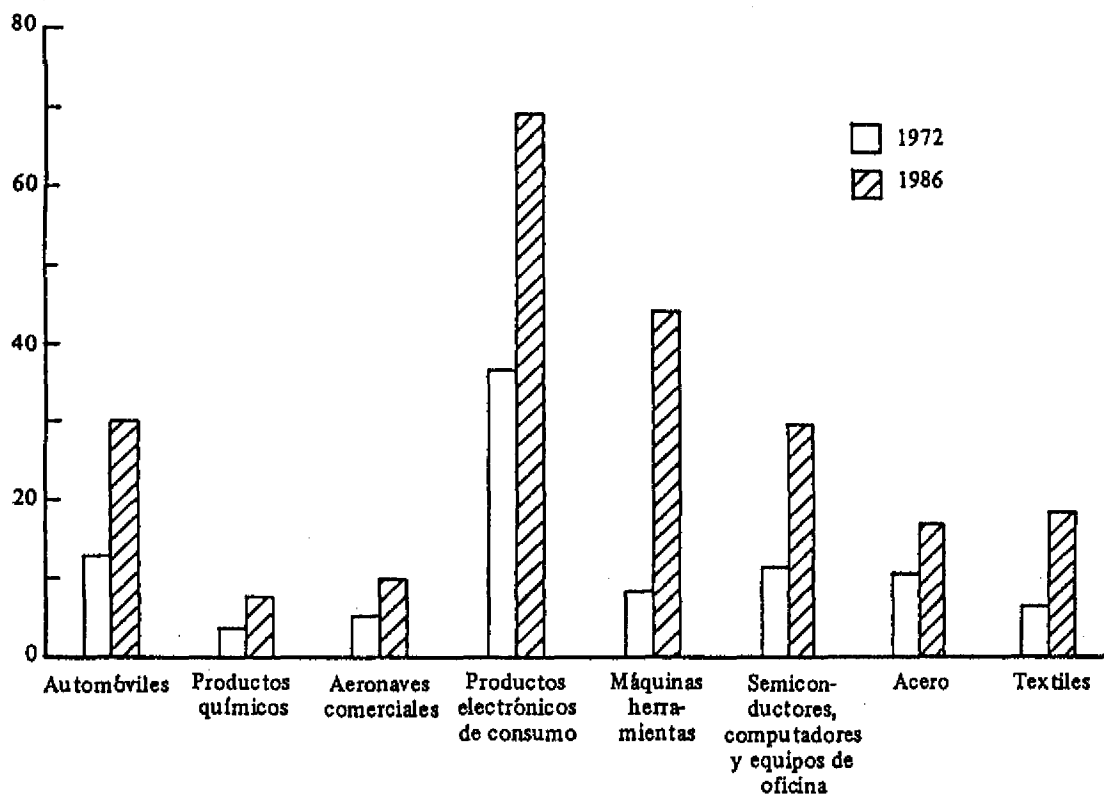
Ozawa ha señalado también que la naturaleza y la dirección (hacia adentro o hacia afuera) de la inversión extranjera directa se modifican gradualmente a la par con la transformación estructural de la economía. La etapa liderada por la utilización de los factores se traduce en la

afluencia de inversión extranjera directa caracterizada por la búsqueda de recursos o mano de obra. En la segunda etapa (la liderada por las inversiones) la inversión extranjera directa se concentra principalmente en las industrias de bienes intermedios y de capital, mientras que a la vez parte de la inversión extranjera directa se traslada a industrias intensivas en mano de obra en países de bajos salarios, y a actividades de extracción de recursos en el extranjero para países deficitarios en recursos naturales. Análogamente, la transición hacia la etapa liderada por la innovación produce simultáneamente afluencia de inversión extranjera directa a las industrias que hacen uso intensivo de tecnología, y la salida de inversión extranjera directa hacia industrias de

bienes intermedios en otros países. Con base en este esquema, y utilizando el ejemplo de la explosiva transformación de la economía japonesa en el siglo XX, Ozawa relaciona la evolución del comercio y de la inversión extranjera directa con la teoría del desarrollo competitivo por etapas de Porter. También puede pensarse que proporciona el marco para algunas de las modificaciones principales que se han producido en materia de corrientes comerciales y de inversión a nivel mundial.

Los gráficos 1 a 3 muestran hasta cierto punto la magnitud de los cambios que han tenido lugar en la penetración de las importaciones, el desempeño de las exportaciones y el saldo comercial externo de ocho importantes industrias manufactureras de los Estados Unidos, en su ma-

Gráfico 1
ESTADOS UNIDOS: IMPORTACIONES DE LOS PRODUCTOS INDICADOS, 1972 Y 1986
(Como porcentaje del mercado estadounidense de cada producto)



Fuente: Sobre la base de informaciones suministradas por el Departamento de Comercio de los Estados Unidos, Administración de Comercio Internacional, Oficina de Información y Análisis Comercial, complementadas por datos presentados en su publicación. U.S. Industrial Outlook, 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.

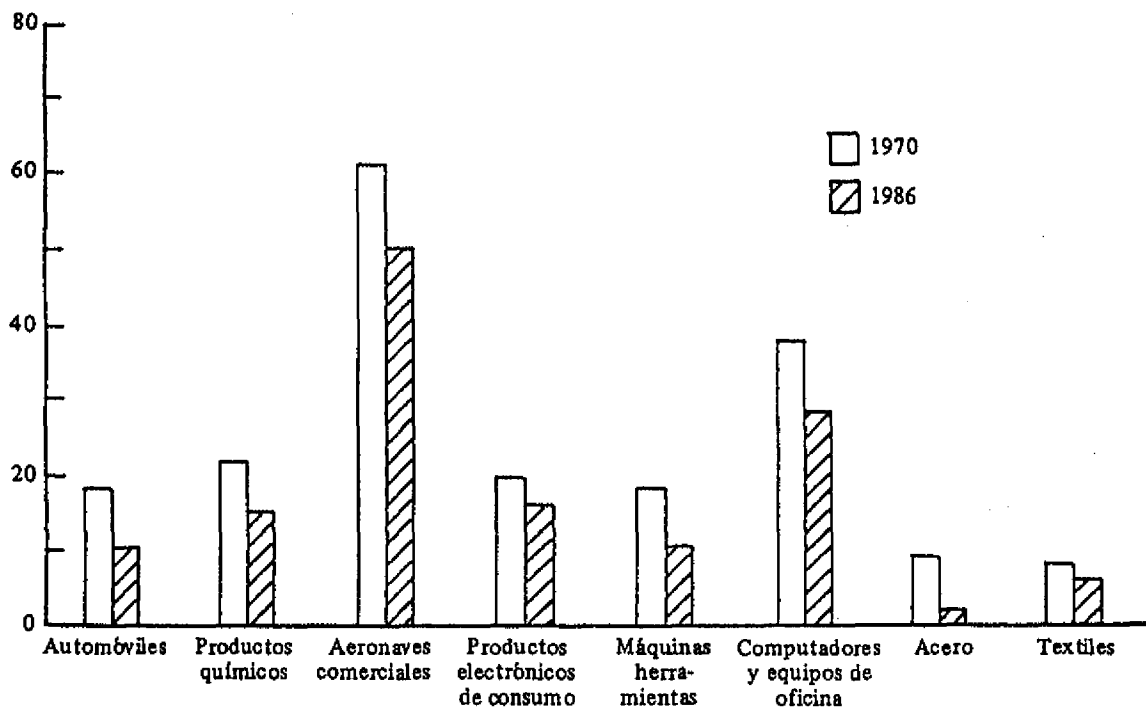
yoría consideradas "industrias estratégicas" (OCDE, 1991), entre 1970 y 1986. El mensaje es claro: las importaciones de los Estados Unidos han registrado un considerable incremento, las exportaciones estadounidenses a los países de la Organización de Cooperación y Desarrollo Económicos (OCDE) han disminuido notablemente y la balanza comercial estadounidense se ha deteriorado de manera importante. Bastará un vistazo a las cifras de *Fortune* sobre las ventas y utilidades de las 500 mayores compañías industriales de los Estados Unidos en 1991 para comprobar que 30 de las 60 empresas más grandes tuvieron menores ventas que en 1990, y 31 experimentaron una disminución de sus utilidades en comparación con este mismo año. Las mayores de las 500 com-

pañías en industrias importantes como las de 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 su conjunto (*Fortune*, 1992a).

Aun si se considera que los años de la posguerra fueron anormales (*The Economist*, 1991c), no hay manera de ocultar que los Estados Unidos han sufrido humillaciones. La preocupación de este país por promover los productos nacionales (*Made in USA*) se justifica ampliamente (Dertouzos y otros, 1989; *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

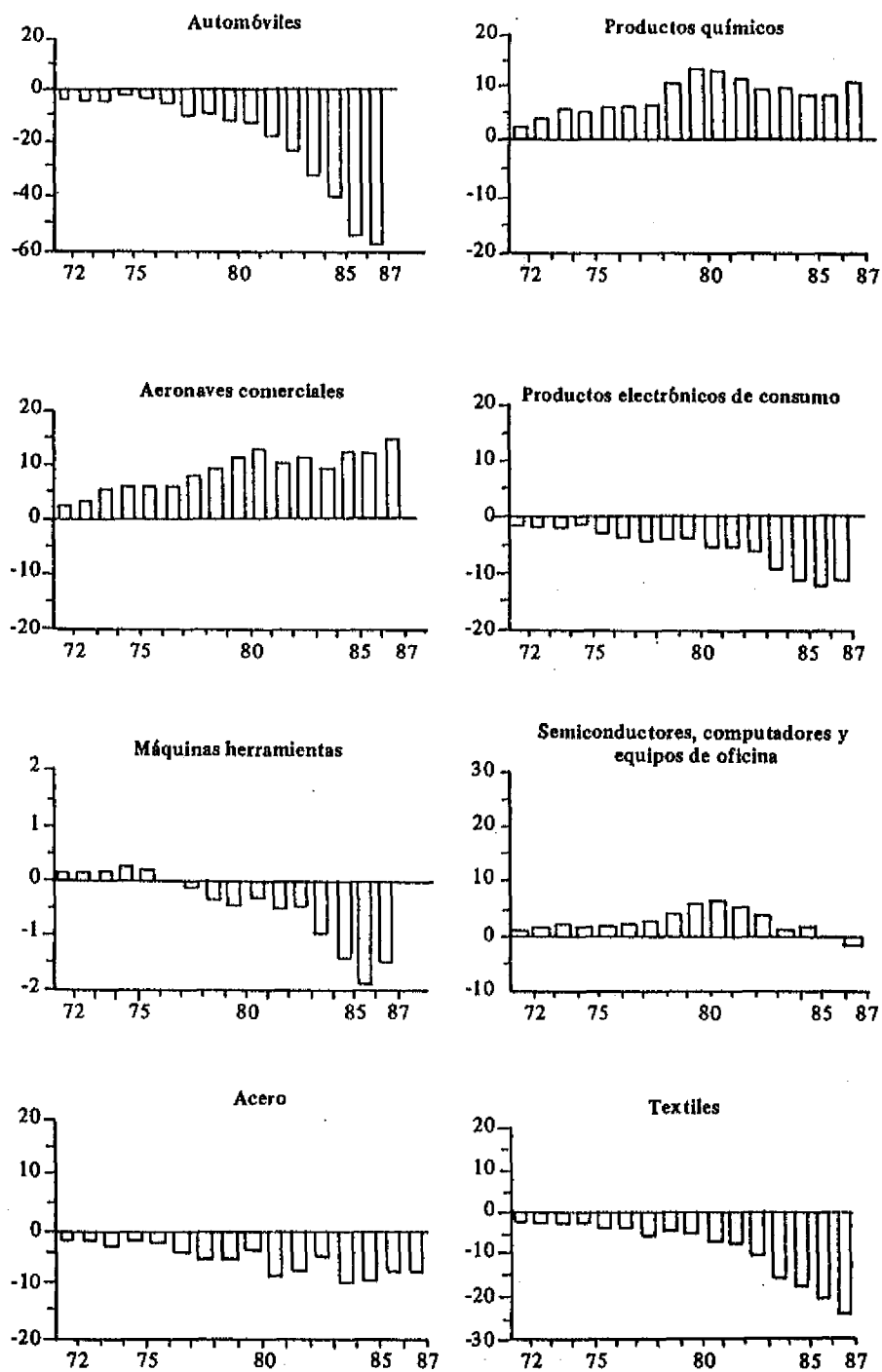
Gráfico 2

ESTADOS UNIDOS: EXPORTACIONES DE LOS PRODUCTOS INDICADOS, 1970 Y 1986
(Como porcentaje del mercado total de la OCDE para cada producto)



Fuente: Sobre la base de informaciones suministradas por el Departamento de Comercio de los Estados Unidos, Administración de Comercio Internacional, Oficina de Información y Análisis Comercial, complementadas por datos presentados en su publicación. U.S. Industrial Outlook, 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
ESTADOS UNIDOS: BALANZA COMERCIAL EN LOS PRODUCTOS INDICADOS
(Miles de millones de dólares corrientes)



Fuente: Informaciones suministradas por el Departamento de Comercio de los Estados Unidos, Administración de Comercio Internacional, Oficina de Información y Análisis Comercial. Citado en Dertouzos y otros, 1989.

interno. Además, una proporción cada vez mayor de la producción interna de los Estados Unidos es de propiedad extranjera (Estados Unidos, Departamento de Comercio, 1991). La causa de esta situación recae primordialmente en las empresas transnacionales del Japón, que en 1991 registraron un superávit en su comercio con 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, en las tres industrias más importantes por su alta tecnología o su gravitación comercial. El incremento de la inversión extranjera en la producción de los Estados Unidos se debió más a las

empresas transnacionales europeas que a las del Japón, aunque unas y otras se mostraron muy activas. No obstante, fue el Japón el que causó mayor incomodidad a los Estados Unidos, lo que llevó a graves desavenencias entre ellos (*Fortune*, 1991a, pp. 38 a 48).

Conviene situar la fisura entre los Estados Unidos y el Japón en el contexto más amplio de los cambios en el comercio internacional y en su gemela olvidada, la inversión extranjera directa (Julius, 1991). Nos ocuparemos en primer lugar de las tendencias a la globalización y especialización del comercio internacional, y luego de las tendencias a la globalización y al regionalismo en la esfera de la inversión extranjera directa.

II

Tendencias del comercio internacional: globalización y especialización

Los cambios principales del sistema de intercambio internacional en los últimos decenios han sido su notable expansión; la irrupción de nuevos exportadores (Japón y los países asiáticos de reciente industrialización); la apertura de los Estados Unidos, y en mucho menor medida de la Comunidad Económica Europea, a mayores corrientes 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 analizar sucintamente los cambios globales en materia de especialización comercial por países (Pavitt, 1984 y 1988; Guerrieri, 1991). Este análisis, junto con confirmar cuáles fueron los principales ganadores (los países asiáticos de industrialización reciente, Japón) y perdedores (la Comunidad Económica Europea, los Estados Unidos) en el comercio mundial en 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.

En general, en el Japón y los Estados Unidos se produjo una importante especialización comercial en el período indicado (cuadro 2), pero

no así en la CEE. De los países principales, el Japón fue el que acusó los mejores resultados en el comercio internacional en los dos últimos decenios. Ese éxito se puso de manifiesto especialmente en dos sectores (cuadro 3): i) duplicó su participación en el mercado en las actividades industriales con base predominantemente científica (productos químicos muy puros, componentes electrónicos y telecomunicaciones), es decir, en actividades innovadoras que gastan mucho en investigación y desarrollo, que tienen amplios efectos indirectos en todo el sistema económico y que proporcionan insumos intermedios y de capital a muchos otros sectores, y ii) mostró un avance considerable en la participación de las industrias proveedoras especializadas de bienes de inversión basados en la ingeniería mecánica e instrumental (*specialized supplies industries*), es decir, en actividades caracterizadas por una gran diversificación de la oferta de insumos destinados principalmente a los sectores que producen en gran escala, y en los que predominan los proveedores, con importantes economías de alcance. La especialización comercial del Japón fue particularmente vigorosa en los sectores electrónicos que

privilegian la investigación y el desarrollo (sistemas de procesamiento de datos, componentes electrónicos y telecomunicaciones), y la industria japonesa empezó a retirarse de los sectores tradicionales.³

La contrapartida de la mayor participación

del Japón en el comercio mundial de manufacturas fue el retroceso de la participación de los Estados Unidos. Precisamente en las áreas de mayor penetración de las empresas transnacionales japonesas —la electrónica y las industrias provee-

Cuadro 2
JAPON, ESTADOS UNIDOS Y CEE: DISTRIBUCION SECTORIAL DE SUS EXPORTACIONES DE MANUFACTURAS COMO PORCENTAJE DE LAS EXPORTACIONES TOTALES DE LA OCDE, 1970-1973 Y 1986-1989

Sectores	Japón		Estados Unidos		Comunidad Económica Europea ^a	
	1970-1973	1986-1989	1970-1973	1986-1989	1970-1973	1986-1989
Con base predominantemente 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
De producción en gran escala	53.8	46.4	23.4	21.4	31.2	30.7
Con uso intensivo de 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
<i>Total</i>	<i>100.0</i>	<i>100.0</i>	<i>100.0</i>	<i>100.0</i>	<i>100.0</i>	<i>100.0</i>

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.

doras especializadas— se produjeron los resultados más adversos para ese país. Mientras las empresas estadounidenses tuvieron éxito en fomentar 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

³ Este párrafo y el siguiente se basan en gran medida en Guerrieri, 1991.

valor comercial significativo en los otros sectores manufactureros (cuadro 2).⁴ Asimismo, se de-

⁴ Es preciso reiterar que estos cambios son todos relativos. Pocos dudan de que los Estados Unidos, en conjunto, han perdido competitividad; sin embargo, incluso 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 de vanguardia realizado en 1991, 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).

Cuadro 3
 JAPON, ESTADOS UNIDOS Y CEE: PARTICIPACION DE SUS EXPORTACIONES EN LAS EXPORTACIONES MUNDIALES DE MANUFACTURAS, POR
 SECTORES, 1970-1973 Y 1986-1989
 (Porcentajes)

Sectores	Japón			Estados Unidos			Comunidad Económica Europea ^a		
	1970-1973	1986-1989	Variación	1970-1973	1986-1989	Variación	1970-1973	1986-1989	Variación
Con base predominantemente científica	8.5	16.4	7.9	27.1	20.1	-7.0	46.4	37.8	-8.6
(Ind. Electrónica intensiva en investigación y desarrollo) ^b	(9.4)	(21.5)	(12.1)	(28.5)	(19.5)	(-9.0)	(45.0)	(29.0)	(-16.0)
Proveedores especializados	7.0	15.7	8.7	20.3	12.7	-7.6	57.2	49.9	-7.3
De producción en gran 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
<i>Total</i>	<i>9.0</i>	<i>11.6</i>	<i>2.6</i>	<i>13.5</i>	<i>11.3</i>	<i>-2.2</i>	<i>48.6</i>	<i>44.0</i>	<i>-4.7</i>

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 Este subsector incluye equipos de procesamiento de datos, componentes electrónicos y equipos de telecomunicaciones.

Cuadro 4
 ORGANIZACION DE COOPERACION Y DESARROLLO ECONOMICOS (ALGUNOS PAISES):
 PRINCIPALES CAMBIOS EN SUS MERCADOS DE EXPORTACION, 1979 Y 1988

País exportador	Porcentaje de las importaciones de la OCDE			Clasificación de las exportaciones %				Estructura de las exportaciones %			
	1979	1988	Variación porcentual	Situación óptima ^a	Sit. de vulnerabilidad ^b	Sit. de oportunidades perdidas ^c	Sit. de retirada ^d	Recursos naturales	Energía	Manufacturas	
										Basadas en recursos naturales	No basadas en recursos naturales
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
Alemania (Rep. Fed de)	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 Zelanda	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: A base de 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.

rrumbó la participación relativa de los Estados Unidos en los sectores dinámicos (cuadro 3). Estos sectores experimentaron una suerte de 'des-especialización' en proveedores especializados y en sectores de producción en gran escala (industrias de automóviles, productos electrónicos de consumo y productos de consumo duraderos, así como del caucho y del acero), caracterizados estos últimos por la presencia de industrias oligopólicas con alta densidad de capital, amplias economías de escala, gran complejidad técnica y administrativa e importantes actividades de diseño técnico dentro de la empresa. Por lo demás, las empresas estadounidenses no tuvieron mucho éxito en salirse de los sectores tradicionales.

Otra manera de determinar los ganadores y perdedores en materia de comercio exterior alrededor de los años ochenta, es la utilizada por Mandeng (1991). Teniendo en cuenta que el crecimiento económico se ha caracterizado por una intensificación del comercio; 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 (Ostry, 1990b), es sensato prestar atención a los cambios que acusan las importaciones globales de la OCDE.

Fajnzylber, basándose en la obra de Mandeng, no sólo define los 'ganadores' que incrementaron su participación en el mercado entre 1979 y 1988, sino que también analiza el comportamiento de los principales productos en juego para distinguir entre productos que incrementan su participación en el mercado mundial y aquellos que no lo hacen (Fajnzylber, 1991). En otras palabras, los países 'ganadores' pueden aumentar su participación en el mercado con productos 'dinámicos' (situación óptima propia de las 'estrellas nacientes') o con productos 'de menor dinamismo' (situación de vulnerabilidad, propia de las 'estrellas en decadencia'). A la inversa, los países 'perdedores' pueden ver disminuida su participación en el mercado con productos 'dinámicos' (situación definida como de 'oportunidades perdidas') o con productos 'de menor dinamismo' (situación llamada de 'retirada'). Naturalmente, en casi todos los países la combinación de pro-

ductos contiene ejemplos de los diversos tipos de situación. Sin embargo, el panorama general es revelador y el indicador es útil (cuadro 4).

Entre los principales países de la OCDE el Japón es el que ha logrado los mayores avances en el mercado. Más importante aún, el 80% de sus productos de exportación se halla en 'situación óptima' y casi todos son manufacturas que no se basan en recursos naturales. Salvo escasas excepciones (los Países Bajos y el Reino Unido), los miembros de la Comunidad Económica Europea incrementaron levemente su participación en el mercado; sin embargo, a excepción de Portugal, los 'ganadores' perdieron oportunidades en su desempeño exportador, aun cuando exportaron principalmente manufacturas que no se basan en recursos naturales. Mal les fue a Australia y Nueva Zelandia, cuyos recursos naturales, o manufacturas basadas en ellos, experimentaron situaciones de 'vulnerabilidad' o 'retirada'. Los Estados Unidos disminuyeron su participación en el mercado: en relación con los europeos, menos de sus productos se hallaron en situación óptima y más en situación de 'oportunidades perdidas'; la proporción de productos de exportación que se hallaban en situación de retirada frente a la embesitada de los productos japoneses era semejante.

El cambio espectacular observado en el comercio exterior de los países de la OCDE provocó un natural descontento en los perdedores. Los europeos tuvieron una reacción positiva, la de acelerar la integración en virtud de la iniciativa Europa 1992, y una negativa, la de aplicar derechos antidumping a la avalancha de productos terminados que llegaron hasta sus puertas, complementando esta medida con la imposición de restricciones cuantitativas fijas a las importaciones en algunos sectores, como la industria automotriz. También hubo nuevas iniciativas en la política de fusiones y absorciones (Julius, 1991, p. 12). Algunos de los efectos principales fueron, en primer lugar, el de promover las instalaciones locales de ensamblaje mediante la inversión extranjera directa y, en segundo lugar, el de elevar gradualmente el contenido local en esas instalaciones.⁵ En general, mediante el empleo de procedimientos burocráticos y restricciones comer-

⁵ Sobre este punto y el párrafo siguiente, véanse Ostry (1990b, pp. 18 a 52) y Smeets (1991, pp. 66 a 69).

ciales, los miembros de la Comunidad Económica Europea se volvieron menos vulnerables y tuvieron más tiempo para adaptarse.

La economía estadounidense fue más fácil de penetrar; sin embargo, la reacción de los Estados Unidos fue más combativa, ya que recurrió crecientemente a la aplicación de tácticas unilaterales duras, mencionadas 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 ejercer, por consiguiente, fuertes presiones sobre sus asociados comerciales. Aunque oficialmente se ha dicho que la Iniciativa sobre Impedimentos Estructurales no tiene relación con la Ley General de Comercio y Competitividad, lo cierto es que poco después de que el Japón fuera identificado bajo la Sección 301 de dicha Ley, se dio comienzo a conversaciones entre los Estados Unidos y el Japón para superar aspectos conflictivos de sus relaciones comerciales. Así, esas tácticas unilaterales han llevado a negociaciones bilaterales para obtener beneficios recíprocos, lo que socava el proceso multilateral, y también han causado la aparición de cierto proteccionismo para resguardar productos específicos en el mercado estadounidense. La Ley General de Comercio y Competitividad reafirmó asimismo el papel activo que debe desempeñar el sector privado en las negociaciones comerciales multilaterales y la función de determinadas leyes correctivas que se aplican a petición de las empresas perjudicadas.

El ajuste de la industria de productos electrónicos de consumo, que tuvo lugar antes de la entrada en vigencia de la Ley General de Comercio y Competitividad de 1988, demostró que

la gama de instrumentos de gestión comercial de los Estados Unidos, entre los que se incluían acuerdos bilaterales de comercialización y cuotas de exportación para evitar perturbaciones en el mercado de productos específicos, no fue suficiente en ese entonces para salvar la industria (Jenkins, Sawchuk y Webster, 1989). Dicha Ley general incorporó la nueva visión que empezaba a tomar cuerpo en 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 protección, sino la erección de barreras comerciales 'contingentes' para proteger el mercado nacional en caso de que los mercados extranjeros estuvieran protegidos (Milner y Yoffie, 1989). Significó un nuevo tipo de medidas de retaguardia de las empresas transnacionales estadounidenses frente a las desavenencias entre los Estados Unidos y el Japón y las exigencias de reestructuración industrial. Así, los Estados Unidos dejaron de ser el campeón más entusiasta del libre comercio y pusieron prestamente en práctica transacciones comerciales regionales, acuerdos bilaterales, gravámenes antidumping y compensatorios y medidas con arreglo a la Sección 301 (*The Economist*, 1992e, p. 72). Sin embargo, se ha hecho evidente que para convertirse en empresas competitivas o seguir siéndolo, las transnacionales estadounidenses y europeas deberán recurrir a una reestructuración industrial deliberada que eleve su competitividad internacional, y no a restricciones comerciales en sus respectivos países o un comercio más administrado en las industrias de vehículos y repuestos, semiconductores y máquinas-herramienta, o en otras industrias estratégicas (*Fortune*, 1992b, pp. 96 y 97; Thurow, 1992).

III

Tendencias en la inversión extranjera directa: globalización y regionalismo

Es evidente que en materia de inversión extranjera directa también ha habido otros cambios importantes. La integración global mediante corrientes comerciales se vio reforzada considera-

blemente en el decenio de 1980 con flujos de inversión extranjera directa. Estos flujos eran más dinámicos que las corrientes del comercio internacional y se transformaron en un nuevo motor

del crecimiento. Como se dijo, las restricciones comerciales a las importaciones llevaron a menudo a que el 'agresor' efectuase inversiones extranjeras directas. Cabe tener presente que el proceso de transnacionalización ha producido tendencias simultáneas a la globalización y al regionalismo. Y asimismo, que más de la mitad de los movimientos comerciales de los Estados Unidos y el Japón se relacionan con la inversión extranjera directa, es decir, son operaciones dentro de las propias empresas transnacionales.⁶ Estas tendencias pueden concebirse como estrategias globales de las empresas transnacionales, por una parte, y como sistemas regionales de abastecimiento o ventas, por otra. También se han originado tensiones o conflictos sistémicos debido a cambios en las corrientes globales de inversión extranjera directa.

Si se pasa revista a lo sucedido en el decenio de 1980 en relación con la inversión extranjera directa, resaltan los acontecimientos siguientes (CET, 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 fuente más importante de las corrientes de inversión extranjera directa: 39 000 millones de dólares por año durante el período 1985-1989.
- Los Estados Unidos se transformaron en el país que recibió más inversión extranjera: 329 000 millones de dólares en 1988.
- El Japón sextuplicó su inversión extranjera, que llegó a los 111 000 millones de dólares.
- Cerca de 80% de las corrientes mundiales de inversión extranjera se concentró en los Estados Unidos, la CEE y el Japón.

Estas características de la inversión extranjera dieron origen al concepto de la tríada, que se utilizó inicialmente para derrotar la concentración (67%) del comercio mundial en los Estados Unidos, la CEE y el Japón (Ohmae, 1985) y que en la actualidad se considera aún más aplicable a

la concentración (80%) del monto de la inversión extranjera directa hecha por esos países en el mundo.

Según el Centro de las Naciones Unidas sobre las Empresas Transnacionales (CET, 1991b), existe dentro de la tríada un movimiento hacia la paridad. A comienzos del decenio de 1980 habría sido difícil catalogar a los Estados Unidos, la CEE y el Japón como miembros de una tríada que dominaba los montos y flujos de la inversión extranjera directa a nivel mundial; el papel del Japón era entonces relativamente menor y la CEE se hallaba demasiado fragmentada y constituía más una colección 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. Sólo a finales de los años ochenta la existencia de una tríada se hizo evidente, al menos según los datos sobre flujos de inversión. En la base de esta naciente estructura tripolar se hallaban el rápido crecimiento de las corrientes de inversión en el exterior del Japón y la integración de la CEE, a tal punto que esta última puede hoy considerarse con propiedad como un solo miembro de la tríada. Aunque en 1990 los Estados Unidos y la CEE eran los miembros más importantes de ella, de continuar las tendencias actuales la CEE puede a la postre sobrepasar a los Estados Unidos como principal región de origen y recepción; y en el próximo decenio, el Japón podría dejar atrás a los Estados Unidos como país de origen, y también en cuanto a los montos de la inversión.

Desde el punto de vista estratégico, la inversión extranjera directa dentro de la misma tríada apunta a la creciente importancia que las empresas transnacionales atribuyen a este bloque. Esta estrategia, conocida como 'globalización', significa que las empresas transnacionales consideran cada vez más sus actividades extranjeras dentro de la tríada 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 tríada está motivada por razones de eficiencia (especialización por países y economías de escala regionales) y por consideraciones de política (barreras arancelarias y no arancelarias extrarregionales). Si esta estrategia —que puede resumirse como una obsesión por los mercados y no por las utilidades—⁷ da buenos resultados, cabe pre-

⁶ Dennis Encarnation 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 (Encarnation, 1992).

guntarse si las transnacionales de la CEE y los Estados Unidos, para asegurar su supervivencia en cuanto a competitividad, tendrán asimismo que adoptar estrategias diferentes frente a cada integrante de la tríada. El incentivo para proceder de esa manera será mayor si se fortalecen los bloques regionales en Europa, América del Norte y Asia, de modo que lograr la calidad de 'miembro' sea una importante ventaja competitiva para obtener acceso a esos mercados.

En este escenario, el bajo nivel de inversión en el Japón destaca como un desequilibrio sorprendente, y puede finalmente traducirse en mayores presiones sobre ese país para que abra su economía a la afluencia de más inversiones extranjeras procedentes de los otros dos integrantes de la tríada. Asimismo, es probable que la CEE, y en especial los Estados Unidos, respondan a esta amenaza competitiva potencial a sus empresas transnacionales con presiones vinculadas al comercio internacional y la 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 aspectos diferentes. En primer lugar, a 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 ellos ameritan consideraciones regionales, y en segundo lugar, a la índole de los diversos sistemas de suministro y comercialización que han surgido alrededor de cada integrante de la tríada.

La tendencia regional, en el primer sentido, tiene una triple importancia. Ante todo, las transnacionales globalizadoras deben concebir y poner en práctica estrategias específicas para cada

uno de los mercados principales de la tríada 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 tríada sobre temas básicamente de carácter técnico, como la seguridad de los productos, las empresas transnacionales no residentes que están recién llegadas o en expansión deben hacer frente a potenciales conflictos con las normas de los países receptores en cuanto a financiamiento, comercio e inversión extranjera.⁸ Como observaron Agosin y Tussie, diferencias que pueden haber pasado inadvertidas en las prácticas institucionales, así como pequeñas variaciones en la competitividad relativa, pueden tener repercusiones importantes en las corrientes internacionales de comercio e inversión. En esta época de ventajas comparativas creadas por el hombre, la competencia en términos de ubicación entre países o entre 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. Esto 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 de complicarles la vida a sus competidores.⁹ Estas medidas pueden ir desde la decisión amplia de apuntar a otros mercados de la tríada con la colaboración de los gobiernos (como

⁸ Consúltese, por ejemplo, CET/UNCTAD, 1991. Véase una manera novedosa de tratar las medidas comerciales relacionadas con las inversiones en CET, 1992, parte III, capítulo XI.

⁹ 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 de vanguardia, 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).

⁷ 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, y 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.

lo ha hecho el Japón a través del Ministerio de Industria y Comercio Internacional), hasta programas más sencillos de investigación y desarrollo con ayuda del Estado en áreas específicas, como el Programa estratégico europeo de investigación 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, las vinculaciones entre la actividad empresarial y el gobierno constituyen un elemento importante en las relaciones entre los países de la tríada.

En tercer lugar, los 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 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 tendido a converger en cierto grado y han sido objeto de conversaciones periódicas del Grupo

de los Siete (Estados Unidos, Canadá, Alemania, Francia, el Reino Unido, Italia y Japón). Si los miembros de la tríada modificasen abruptamente sus políticas en estas áreas, se podría 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.

La tendencia regional dentro de la tríada pone de relieve la importancia y el carácter diferente de la relación recíproca entre las empresas transnacionales y los gobiernos a 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 controversia podría ser la distinta sensibilidad 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 externas operar con éxito en los mercados del Japón, en tanto que las transnacionales niponas parecen devorar ávidamente a los competidores estadounidenses en los Estados Unidos mediante absorciones o fusiones (Julius, 1991, p. 13).

IV Consideraciones finales

Conviene ahora pasar al análisis somero de la nueva índole de la competitividad internacional. Una buena manera de comenzar es depender menos de las teorías clásicas sobre ventajas comparativas basadas en la dotación de factores, y analizar más la nueva situación desde el punto de vista de las ventajas competitivas de las empresas, haciendo hincapié en la importancia de la investigación y desarrollo, la innovación y la tecnología (Agosin y Tussie, 1992; Teece (ed.), 1987).¹⁰

¹⁰ Véase *The Economist*, 1992a, pp. 17 a 20.

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 las de la microelectrónica, la biotecnología, los nuevos materiales, la robótica y las máquinas herramientas, los computadores y los sistemas de programación, las telecomunicaciones— la ventaja competitiva se crea en gran parte mediante cuantiosas 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 de este caso (gráfico 4).

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



Fuente: Centro de las Naciones Unidas sobre Empresas Transnacionales (CET), con base en los informes anuales de las empresas y otro tipo de documentación disponible públicamente. Incluye empresas mixtas en la esfera de la investigación y el desarrollo, y en la producción, concesión de licencias y subcontratación. (Citado en CET, 1989)

En segundo lugar, para las industrias maduras que producen en serie y en gran escala y que actualmente se hallan en proceso de reestructuración —la fabricación de automóviles, artículos electrónicos de consumo, textiles, hierro y acero, etc.—, la ventaja competitiva es en gran parte adquirida mediante una combinación de progreso tecnológico e innovación organizativa. En una publicación del CET sobre este tema, se sostiene que el nuevo sistema industrial basado en la práctica óptima tiene tres características generales. La primera es la utilización de tecnologías de automatización flexibles e integradas en todos los aspectos de las actividades empresariales. La segunda es la incorporación de nuevas formas de gestión y de organización productiva dentro de las empresas, para satisfacer las normas de calidad y flexibilidad que impone el mercado. La tercera es el nuevo conjunto de relaciones entre las empresas y sus proveedores, las que se asientan en la cooperación y la confianza y reflejan una ruptura brusca con las relaciones inamistosas del pasado. A medida que el esbozo general y los principios del nuevo sistema adquieran mayor claridad, es probable que ejerzan una gran influencia 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 empresas transnacionales 'globales'¹¹ y el papel creciente de la inversión extranjera directa (Cantwell y Dunning, 1991). En un informe del Grupo de los Treinta se señala que la inversión extranjera directa tiene actualmente el mismo potencial para aumentar el crecimiento y la eficiencia que tuvo el comercio internacional en los decenios de 1950 y 1960 (Julius, 1991, p. 22). El incremento de la búsqueda fuera de la empresa de elementos o servicios especializados (*outsourcing*) por parte de las empresas transnacionales refleja asimismo la modernización o especialización global en que se han empeñado aquellas que compiten en el plano internacional (*The Economist*, 1988, pp. 81 y 82, y 1991a, pp. 57 y 58).

¹¹ Véase, por ejemplo, *Fortune*, 1991c, o *Business Week*, 1990.

En cuanto a la ventaja competitiva de los países, Porter señala que es necesario centrar la atención en industrias competitivas y segmentos industriales específicos; que la única medición que tiene sentido es la productividad y que, a fin de cuentas, la competitividad de un país depende de la capacidad de innovación y perfeccionamiento de su industria (Porter, 1990a, pp. 73 y 84-85). Por su parte, Ergas señala tres conjuntos principales de factores que ayudan a explicar el diferente ritmo de innovación de los países: i) aquellos 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, el nivel educativo; ii) los que influyen en la demanda, como una clientela receptiva y refinada que exige innovaciones constantes, y iii) una estructura industrial que ofrece oportunidades de competencia intensa y a la vez tiene mecanismos para que las empresas compartan el financiamiento y la difusión de la investigación científica (*The Economist*, 1992b, p. 21). Fajnzylber señaló que siete importantes indicadores de competitividad internacional, relacionados principalmente con las exportaciones de manufacturas, el crecimiento de la productividad y los gastos en investigación y desarrollo, demostraron 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). Esto parece reflejar adecuadamente la mayoría de las opiniones sobre el tema, e indica igualmente la fuente principal de fricción del sistema.

En síntesis, según las 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 apuntan a la conformación de un nuevo contexto internacional 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 se ha observado otra tendencia a 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 o nichos en el mercado. Básicamente, unas mil empresas transnacionales predominantes se disputan una media docena de industrias de alta tecnología y otra media docena que está en reestructuración activa, y tienen en la mira los mercados de los Estados Unidos, Europa y el Japón. La situación de estos tres protagonistas no es la misma. Los ejemplos de capitalismo empresarial cooperativo de Japón y Alemania parecen llevar la delantera en la competencia internacional con el capitalismo empresarial competitivo de los Estados Unidos, lo que está obligando 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 marco de un amplio consenso sobre 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 tienen la capacidad, la voluntad o la previsión necesarias para ocuparse activamente de la situación, o si la solución se dejará en manos del mercado y el mundo empresarial.

(Traducido del inglés)

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): The battle for Europe: Japan muscles in on the West and a checkout begins. 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 (Centro de las Naciones Unidas sobre Empresas Transnacionales/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, Publicación de las Naciones Unidas, N° de venta: 91.II.A.19.
- 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): Why Japan keeps on winning?, vol. 124, N° 2, Nueva York, The Time Inc. Magazine Company, 15 de julio.
- _____ (1991c): The global 500, vol. 124, N° 3, Nueva York, The Time Inc. Magazine Company, 29 de julio.
- _____ (1992a): Fortune 500 largest US industrial corporations, vol. 125, N° 8, Nueva York, The Time Inc. Magazine Company, 20 de abril.
- _____ (1992b): Trade: a dangerous fix for trade deficits, vol. 125, N° 9, 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.
- Ohmac, 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 United 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*, Paris, 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.