

2. MERCADOS INTERNACIONALES

2.1. TRATADOS DE LIBRE COMERCIO Y ZONAS ECONÓMICAS

Un **tratado de libre comercio** (TLC) consiste en un acuerdo comercial regional o bilateral para ampliar el mercado de bienes y servicios entre los países participantes. Básicamente, consiste en la eliminación o rebaja sustancial de los aranceles para los bienes entre las partes, y acuerdos en materia de servicios. Este acuerdo se rige por las reglas de la Organización Mundial del Comercio (OMC) o por mutuo acuerdo entre los países participantes.

Un TLC no necesariamente conlleva una integración económica, social y política regional, como es el caso de la Unión Europea, la Comunidad Andina, el Mercosur y la Comunidad Sudamericana de Naciones. Si bien estos se crearon para fomentar el intercambio comercial, también incluyeron cláusulas de política fiscal y presupuestario, así como el movimiento de personas y organismos políticos comunes, elementos ausentes en un TLC.

Históricamente el primer TLC fue el Tratado franco-británico de libre comercio) (o Tratado de Cobden-Chevalier) firmado en 1860 y que introduce también la cláusula de nación más favorecida.

La **Organización Mundial del Comercio** conocida como **OMC** o, por sus siglas en inglés, **WTO** fue establecida en 1995. La OMC administra los acuerdos comerciales negociados por sus miembros (denominados Acuerdos Abarcados). Además de esta función principal, la OMC es un foro de negociaciones comerciales multilaterales; administra los procedimientos de solución de diferencias comerciales (disputas entre países); supervisa las políticas comerciales y coopera con el Banco Mundial y el Fondo Monetario Internacional con el objetivo de lograr una mayor coherencia entre la política económica y comercial a escala mundial.

Teóricamente el *libre comercio* no figura entre sus objetivos, aunque en la práctica, la OMC es un foro donde los Estados Miembros buscan acuerdos para la reducción de ciertos aranceles (liberalización) y donde se resuelve cualquier disputa comercial que pudiera surgir entre sus miembros con respecto a los acuerdos alcanzados.

OBJETIVOS DEL TLC

Los principales objetivos de un TLC son:

- Eliminar barreras que afecten o mermen el comercio.
- Promover las condiciones para una competencia justa.
- Incrementar las oportunidades de inversión.
- Proporcionar una protección adecuada a los derechos de propiedad intelectual.

- Establecer procesos efectivos para la estimulación de la producción nacional.
- Fomentar la cooperación entre países amigos.
- Ofrecer una solución a controversias.

Los tratados de libre comercio son importantes pues se constituyen en un medio eficaz para garantizar el acceso de productos a los mercados externos, de una forma más fácil y sin barreras. Además, permiten que aumente la comercialización de productos nacionales, se genere más empleo, se modernice el aparato productivo, mejore el bienestar de la población y se promueva la creación de nuevas empresas por parte de inversionistas nacionales y extranjeros. Pero además el comercio sirve para abaratar los precios que paga el consumidor por los productos que no se producen en el país.

Formalmente, el TLC se propone la ampliación de mercado de los participantes mediante la eliminación de los derechos arancelarios y cargas que afecten las exportaciones e importaciones. En igual sentido busca la eliminación de las barreras no arancelarias, la liberalización en materia comercial y de subsidios a las exportaciones agrícolas, la reestructuración de las reglas y procedimientos aduanales para agilizar el paso de las mercancías y unificar las normas fitosanitarias y de otra índole. Sin embargo, esto no es igual para ambas partes, en el caso del TLC EUCA, los Estados Unidos conservan intactos las medidas protectoras y subsidios a sus agricultores mientras los centroamericanos deberán dejar a los suyos desprotegidos.

EL TRATADO DE LIBRE COMERCIO DE AMÉRICA DEL NORTE

El **Tratado de Libre Comercio de América del Norte** TLCAN conocido también por TLC o NAFTA (por sus siglas en inglés **North American Free Trade Agreement** o ALÉNA, del francés: "Accord de libre-échange nord-américain"), es un bloque comercial entre Canadá, Estados Unidos y México que establece una zona de libre comercio. Entró en vigor el 1 de enero de 1994. A diferencia de tratados o convenios similares (como el de la Unión Europea) no establece organismos centrales de coordinación política o social. Existe sólo una secretaría para administrar y ejecutar las resoluciones y mandatos que se derivan del tratado mismo. Tiene tres secciones. La Sección Canadiense, ubicada en Ottawa, la Sección Mexicana, en México, D.F.; y la Sección Estadounidense, en Washington, D.C..

Objetivos

- Eliminar fronteras para comercializar, y facilitar el cruce por las fronteras del movimiento de servicios entre los territorios de los países miembros.
- Promover condiciones de competencia en el área del libre comercio.

- Proporcionar protección y aplicación de derechos intelectuales en cada país.
- Crear procedimientos de la implementación y aplicación de este acuerdo, para su administración conjunta, así como la resolución de problemas.
- Establecer una estructura más trilateral, regional, y multilateral de cooperación para extender y aumentar los alcances de este acuerdo.
- Eliminar barreras al comercio entre Canadá, México y Estados Unidos, estimulando el desarrollo económico y dando a cada país signatario acceso a sus respectivos mercados.
- Eliminar obstáculos al comercio y facilitar la circulación fronteriza de bienes y servicios con la excepción de personas entre territorios de las partes firmantes (países involucrados).
- Aumentar sustancialmente las oportunidades de inversión en los territorios de las partes.

Reglas de origen

El TLCAN prevé la eliminación de todas las tasas arancelarias sobre los bienes que sean originarios de México, Canadá y Estados Unidos, en el transcurso de un periodo de transición. Para determinar cuáles bienes son susceptibles de recibir trato arancelario preferencial son necesarias las reglas de origen. Las disposiciones sobre las reglas de origen contenidas en el tratado están diseñadas para:

- Asegurar que las ventajas del TLCAN se otorguen sólo a bienes producidos en la región de América del Norte y no a bienes que se elaboren
- Establecer reglas claras y obtener resultados previsibles. Reducir los obstáculos administrativos para los exportadores, importadores y productores que realicen actividades comerciales en el marco del Tratado.
- Eliminar restricciones no arancelarias según convenga.

Antecedentes

Firma del TLCAN en Octubre de 1992.

Ante este acuerdo, el gobierno mexicano comenzó el planeamiento de un programa propio que más tarde introduciría las industrias maquiladoras en el norte de México. Las maquiladoras son básicamente fabricas de capital extranjero (principalmente estadounidense) ubicadas casi en su totalidad a lo largo de la frontera mexicana y se caracterizan por la diversidad de su producción, abarcando desde la industria textil hasta la química, pasando por componentes electrónicos, maquinarias y repuestos para automotores. (Véase Maquiladora). El "programa de maquiladoras", fue impulsado por el gobierno mexicano como respuesta al cierre del programa de Braceros, por el cual se autorizaba a trabajadores agrarios mexicanos a realizar trabajos temporales legalmente en territorio estadounidense. El cierre del programa de Braceros acarreó una fuerte crecida de la desocupación en la zona fronteriza de México

razón por la cual antes de culminar el año 1965, se puso en marcha el nuevo programa

El **Área de Libre Comercio de las Américas** o **ALCA** es el nombre oficial con que se designa la expansión del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN ó TLC) a todos los países de Centroamérica, Sudamérica y el Caribe, excepto Cuba.

La integración al mercado latinoamericano por parte de América del Norte supone una población de 800 millones de personas y un Producto Interno Bruto (PIB) combinado de US\$ 11.000 billones anuales.¹

Aquellos que apoyan el ALCA dicen que es un tratado que quiere impulsar el comercio entre las regiones reduciendo los aranceles, pero no se puede decir que en un primer momento tenga consecuencias traumáticas pero sí que es un paso hacia el desarrollo a través de las transacciones comerciales que impulsarán la especialización, la competitividad, la desaparición de monopolios, la mejora del nivel de bienestar de la población y un desarrollo de las infraestructuras^[cita requerida].

A partir de la cumbre de 2005 el ALCA entró en crisis, al punto que muchos ya lo consideran como *un proyecto muerto*.

En la ciudad de Miami en diciembre de 1994.¹ En su versión original contemplaba la gradual reducción de las barreras arancelarias y a la inversión en 34 países de la región (todos menos Cuba) y los países independientes. Con el paso del tiempo, el cambio de regímenes en América del Sur complicó las negociaciones y en la Cumbre Extraordinaria de las Américas celebrada en Monterrey, México, se acordó implementar una versión menos ambiciosa para el 1 de enero de 2005 y que la presidencia del proceso se compartiera entre los Estados Unidos y Brasil.

A principios del año 2004, varias ciudades competían por obtener la sede, entre ellas Miami, Atlanta, Colorado Springs, Chicago y Houston en los Estados Unidos; Puebla y Cancún en México; Puerto España (Trinidad y Tobago), San Juan en Puerto Rico y la Ciudad de Panamá.

Según el especialista Roy Arias, a pesar de que las negociaciones han sido conducidas en secreto, pues no ha habido participación de la sociedad civil en la formulación de las reglas y normas que contienen el acuerdo, se están discutiendo aspectos similares a los tratados de libre comercio que se negocian bilateralmente. Entre otros temas, se está discutiendo acerca de la reducción de las barreras arancelarias y el acceso a mercados, bienes y servicios de intercambio comercial, inversión extranjera, privatización de bienes y servicios públicos, agricultura, derechos de propiedad intelectual, subsidios y medidas antidumping, libre competencia y resolución de diferendos^[cita requerida].

Uno de los principales críticos del ALCA ha sido el presidente venezolano Hugo Chávez quién lo ha calificado como un tratado de adhesión y una herramienta más del imperialismo para la explotación de Latinoamérica. Como contra-

propuesta a este modelo Chávez ha fomentado la Alternativa Bolivariana para la América (ALBA).

Por su parte, Luiz Inácio Lula da Silva presidente del Brasil y Néstor Kirchner expresidente de Argentina, dicen que no se oponen al tratado, pero demandan que éste sea libre de verdad, y lo condicionan principalmente a la eliminación por parte de los Estados Unidos de los subsidios a la agricultura,³ a la provisión de un acceso efectivo a los mercados y a que se contemplen las necesidades y las sensibilidades de todos los socios.

Uno de los temas más polémicos del tratado propuesto por los Estados Unidos es el relacionado con los derechos de propiedad intelectual y patentes. Los críticos afirman que si las medidas propuestas por el ALCA se aplicaran, se impediría la investigación científica en Latinoamérica ocasionando aún más desigualdad y dependencia tecnológica respecto a países desarrollados. En lo relacionado con el tema de las patentes, analistas latinoamericanos han acusado a los Estados Unidos de querer patentar todo, desde invenciones, descubrimientos, mitología indígena hasta seres vivos:

ZONAS ECONÓMICAS DE MEXICO

Zona 1 Noroeste Baja California Norte, Sur, Sonora, Sinaloa, Nayarit.

Zona 2 Norte Chihuahua, Coahuila, Durango, Zacatecas Y San Luis Potosí

Zona 3 Noroeste Nuevo León y Tamaulipas.

Zona 4 Centro occidente Jalisco, Aguascalientes, Colima, Michoacán y Guanajuato

Zona 5 Centro este Querétaro, México, D.F., Morelos, Hidalgo, Tlaxcala y Puebla.

Zona 6 Sur Guerrero, Oaxaca y Chiapas

Zona 7 Oriente Veracruz y Tabasco

Zona 8 Península de Yucatán Campeche, Yucatán y Quintana Roo

ZONAS ECONÓMICAS A NIVEL MUNDIAL

Las zonas económicas tienen por objeto impulsar el libre movimiento de mercancías entre sus países miembro. Por ejemplo, los países de la UE pueden comprar mercancías entre ellos sin pagar aranceles sobre las mercancías.

No todas las áreas económicas tienen los mismos objetivos o el mismo nivel de integración entre los países miembros. La NAFTA, por ejemplo, tiene como propósito eliminar las restricciones aduaneras entre sus países miembro durante un largo período de tiempo. Por el contrario, la UE, como unión aduanera, ya ha eliminado las aduanas. El objetivo de la UE es estandarizar el IVA (Impuesto sobre el Valor Añadido) y las monedas.

Zonas económicas actuales

Zona económica	Países miembro
ASEAN (Asociación de naciones del sudeste asiático)	Brunei, Indonesia, Malaisia, Filipinas, Singapur, Tailandia, Vietnam
EFTA (Asociación Europea de libre comercio)	Islandia, Noruega, Suiza
UE (Unión Europea)	España, Austria, Bélgica, Dinamarca, Alemania, Finlandia, Francia, Grecia, Gran Bretaña, Irlanda, Italia, Luxemburgo, Países Bajos, Portugal, Suecia
MERCOSUR (Mercado Común del Sur)	Argentina, Brasil, Paraguay, Uruguay
NAFTA (Asociación norteamericana de libre comercio)	Canadá, México, EE.UU.

Terminología de las entregas dentro y fuera de las zonas económicas

Clase de entrega	Término para la entrega
Envío de mercancías a otro país de su zona económica	Envío
Recepción de mercancías desde otro país de su zona económica	Recepción
Envío de mercancías a otro país ajeno a su zona económica	Exportación
Recepción de mercancías desde un país ajeno a su zona económica	Importación

2.3. DESARROLLO INTERNACIONAL Y LA COMPETENCIA INTERNACIONAL

En este tipo de definiciones análisis teórico queda de alguna manera relegado bajo la idea que la globalización se genera a partir de un proceso espontáneo del mercado, de por suyo evidente, derivado de los esfuerzos de los agentes económicos individuales (especialmente las empresas transnacionales) en búsqueda de mayores ganancias que les permitan disponer de los ingentes recursos financieros requeridos para asegurar la reproducción de un patrón de acumulación cada vez más dependiente de la innovación científico-tecnológica para la generación de bienes servicios.

Esta peculiar situación que impera en el estudio de esta temática de la globalización genera una serie de dificultades en el campo de la interpretación teórica, particularmente cuando se trata de analizar las tendencias que originan y posibilitan el desarrollo de éste proceso; así mismo, cuando se procura distinguir las interrelaciones de las variables relevantes que determinan su dinámica.

Sin embargo, las dificultades no se agotan en el campo teórico. También aparecen cuando se busca conocer el alcance y las probables configuraciones en las cuales sedimentarán estos procesos globalizadores, especialmente en relación a las profundas y radicales transformaciones que están provocando en el seno de las organizaciones económicas. De igual modo, cuando se procura distinguir las posibilidades que los miembros de dichas organizaciones tienen para dirigir estos procesos de cambio encontramos problemas. Aquí, prevalece la idea de una transformación impuesta a los productores a través de una férrea coacción económica, en donde los conocimientos y capacidades que los distintos agentes económicos necesitan poseer para modificar radicalmente sus estructuras, normas y procedimientos, surgirían de la noche a la mañana, en un proceso inmediato, casi espontáneo, de manera tal que les permita reinsertarse competitivamente en el mercado global. Aquellos productores que no saben, que no pueden realizar este "milagro" quedarán excluidos del sistema, y estarán irremediablemente condenados a desaparecer.

En el ámbito de la gestión de las organizaciones económicas, que es el espacio en donde desarrollamos nuestro trabajo de investigación, consideramos necesaria una más precisa conceptualización teórica de este fenómeno de la globalización económica, intento que podría contribuir a una mayor y más profunda comprensión de los factores o variables relevantes (así como de sus interrelaciones) que originan y determinan las transformaciones en las estructuras y procesos productivos y organizacionales a escala planetaria y; al mismo tiempo, (de igual importancia) procurar un método analítico que permita un cierto control de estos procesos de cambio, mediante la elaboración de un marco conceptual que permita dirigir la acción a nivel operativo, a través del diseño de modelos que posibiliten tanto el estudio de casos, como la resolución de problemas prácticos de las organizaciones, en búsqueda de aquella eficiencia que les permita reinsertarse en la competencia global. En otras palabras, intentamos saber de que manera y en que medida las organizaciones

deberían modificar sus estructuras, conocimientos y prácticas productivas con el fin de apropiarse de un nuevo paradigma de eficiencia, impuesto por la globalización económica.

Esta búsqueda se ubica en un contexto muy específico, constituido por un aparato productivo heterogéneo entendiéndose por ello, la persistencia y coexistencia de distintas lógicas y niveles de acumulación lo que genera una gran desvinculación entre los distintos agentes económicos, por lo que los eslabonamientos productivos entre empresas -incluso de una misma rama, son débiles y discontinuos como es el caso de México, situación agudizada en el ámbito de la crisis económica actual.

Ahora bien, en este trabajo nos limitaremos a exponer una introducción muy general del problema y a la presentación de una posible interpretación teórica en torno a determinados procesos (así como a su necesaria interrelación) que posibiliten la comprensión acerca del origen y desarrollo de la globalización económica, así como de sus efectos en la empresa mexicana, tanto en el ámbito de la gestión como en el de su estructura organizacional. El esfuerzo de conceptualización se basa en dos categorías económicas: el patrón de acumulación y el paradigma de eficiencia aunque estas categorías serán utilizadas hacia un conjunto específico de problemas: las formas de gestión y sus estructuras organizacionales.

El proceso de globalización

En los últimos dos decenios del siglo veinte se han desencadenado una serie de procesos de gran trascendencia, tanto por la magnitud de los efectos generados como por la complejidad que estos asumen en su expresión fenoménica, en donde se advierte la inmediata y recíproca dependencia con la cual están concatenados. De estos procesos destacan dos: las formas en las cuales se desarrolla la competencia en el mercado global y; la acelerada dinámica del desarrollo científico tecnológico ambos, responsables de las transformaciones que de manera dramática alteran la configuración tecno-económica, modificando el conjunto de premisas organizativas y científico-tecnológicas así como de las formas de comprensión que durante largo tiempo posibilitaron el despliegue de un cierto modelo de desarrollo (centro-periferia) y de una particular estructura bipolar del poder mundial.

Por otra parte, estos procesos también han provocado el derrumbe de muchas de las certezas que guiaron gran parte de la actividad en la época moderna; certezas derivadas a partir de marcos teóricos de interpretación hoy bajo serios cuestionamientos, pues ellos no facilitaron una comprensión ni mucho menos la previsión de la dinámica y magnitud que asumen las actuales transformaciones. Junto con ello, se desdibujan valores, ideologías y doctrinas políticas, sociales y económicas que impregnaron de sentido a los proyectos individuales y colectivos de una parte importante de la humanidad. Por ello, han sido abandonadas, o por lo menos no tienen el poder de convocatoria que antes tuvieron. Sin embargo, se advierte que, aunque en forma precaria, a finales del siglo se han impuesto una serie de consideraciones en torno a las determinaciones centrales de la política económica contemporánea.

En el plano económico, por ejemplo, parece evidente que al mercado le fue otorgado un rol preponderante: se impone como el instrumento más apropiado para manejar los intereses competitivos. En el plano político, por su parte, la democracia representativa es considerada como el medio de mayor eficacia para elegir entre orientaciones políticas diferentes. En el plano social, las cosas no están muy claras. Sin embargo, una tendencia parece imponerse; los gobiernos abandonan la pretensión de una sociedad más equitativa que asegura el bienestar social para el conjunto de los ciudadanos, propiciando en cambio, el surgimiento entre los individuos, de atomizadas formas de autoayuda, mediadas por el mercado y no por formas colectivas de solidaridad.

Estas consideraciones que dominan en la política económica contemporánea, de algún modo, configuran un sistema político, económico y social ligado en forma indisoluble a dos procesos -estrechamente relacionados, mismos que emergen como distintivos en este último cuarto de siglo: la competencia derivada de la economía global y; la dinámica del desarrollo tecnológico, que además de generar las condiciones para la consolidación de un cierto sistema, imponen a escala planetaria un nuevo paradigma del quehacer eficiente, entendiéndose por ello la sustitución de un modelo rector del progreso tecnológico-comercial que las empresas utilizaban para identificar y desarrollar los procesos, productos y sistemas de gestión más rentables a partir de las alternativas tecnológicas que estaban disponibles en el mercado.

Las nuevas formas e intensidades que la competencia adquiere en el marco de una economía globalizada, manifiestan su significado e importancia por una parte, en las colosales dimensiones que adquieren las entidades económicas líderes del mercado global y; por otra, en las modificaciones que está experimentando la conducta empresarial.

Las dimensiones y las complejas articulaciones y características que adoptan las estructuras tecnoeconómicas de los conglomerados productivos, financieros y comerciales contemporáneos, simbolizados por las empresas transnacionales, que aunque poseen elementos comunes son extremadamente diferenciadas. Se derivan de una misma lógica de acumulación, esto es corresponden a un mismo proceso de concentración y centralización del capital, pero se cristalizan en distintas formas y por ello, no existen modelos únicos susceptibles de ser aplicados en forma universal. Más aún, ni siquiera para un mismo sector de la actividad económica existen "recetas".

Un ejemplo de lo anterior se visualiza en la industria de las telecomunicaciones. Por una parte se puede observar la constitución de la más grande compañía global en los negocios de las comunicaciones que se origina con la fusión de las empresas Time- Warner y Turner con ventas combinadas que superan los veinte mil millones de dólares anuales que busca en la centralización de las decisiones ubicar la forma más eficaz para incrementar la rentabilidad de sus negocios. Por el contrario, en el mismo sector la AT&T anuncia la división del conglomerado en tres estructuras separadas y autónomas de manera tal que las nuevas compañías sean más responsables frente a sus clientes, al mismo tiempo que permite aminorar los crecientes costos de gestión que generalmente acompañan a los procesos decisorios hipercentralizados.

En lo que se refiere a la conducta empresarial -en el contexto de una competencia globalizada- se observa la adopción de una estrategia muy singular en la cual se combinan simultáneamente tácticas de competencia y colaboración inter y entre-empresas. Para ejemplificar lo anterior seguiremos con el ejemplo del sector de las telecomunicaciones que para muchos observadores se ha constituido en el núcleo del desarrollo industrial para finales de este siglo.

La magnitud del mercado global de las comunicaciones puede ser visualizada conociendo la cifra de sus ventas anuales, mismas que giran en torno a los cuatrocientos mil millones de dólares anuales. Estas cifras tenderán a crecer en un futuro inmediato debido a dos factores:

a) la liberalización de los mercados y la privatización de los servicios, procesos que se están llevando a cabo a escala mundial están modificando dramáticamente la configuración de los mercados exigiendo a las empresas del sector un cambio radical en sus estrategias antes basadas en la manutención de posiciones monopólicas derivadas de su naturaleza tecnológica. Estas mismas empresas por una parte ven multiplicadas sus oportunidades de negocios, pero al mismo tiempo deben afrontar una aguda competencia en el abastecimiento de equipos de telecomunicación como en el equipamiento y operación de las redes de servicios y;

b) la incesante multiplicación de opciones tecnológicas que ofrecen a los usuarios las nuevas tecnologías de "multimedia" que hacen posible la combinación de imágenes virtuales, películas en movimiento, sonido, textos y datos que permiten la transmisión casi instantánea y un procesamiento oportuno y eficaz de enórmenes, variados y complejos volúmenes de información.

Sin embargo, en relación a los efectos generados por la innovación en éste sector quizás de mayor importancia sean las asociaciones que están siendo forjadas entre las empresas de telecomunicación tales como aquellas dedicadas a la información de sistemas tecnológicos, las que proveen información, las compañías de publicidad, editoriales medios escritos y electrónicos, etc. La computación, las telecomunicaciones, la publicidad, la educación y el esparcimiento están generando no sólo productos y servicios complementarios sino más bien, mercancías de muy difícil diferenciación.

Con el fin de asegurar la sobrevivencia y expansión de la empresas del sector telecomunicaciones en el mercado global, éstas han sido obligadas a establecer sofisticadas alianzas estratégicas. De entre las más importantes cabe mencionar la asociación entre la British Telecom y la MCI a través de la compra del 20% de las acciones de esta última empresa (cuatro mil trescientos millones de dólares) iniciando una nueva compañía Concert que ofrece desde servicios telefónicos hasta complejos sistemas de conexión ; la asociación denominada Unisource entre las empresas de telecomunicación de Holanda, Suecia, España y Suiza conjuntamente con la ATT; la Infonet, asociación entre la AT&T, la France Telecom, la KDD (Japon), Telstra (Australia) Telia (Suecia), Telefónica (España); la Transpacific asociación que cuenta entre sus miembros

a la AT&T, la KDD, la Unitel (Canada), Korea Telecom, Telstra y la empresa de telecomunicaciones de Nueva Zelanda. En Japón la Nippon Telegraph and Telephone (NTT) la segunda empresa más importante a nivel mundial en el sector ha cerrado tratos con la AT&T, la General Magic, Microsoft, Silicon Graphics, Sony y un importante número de otras empresas ligadas a la generación de avanzados servicios interactivos que ofrece la tecnología de la multimedia, buscando aplicaciones en los campos científicos y tecnológicos, en los negocios, en los servicios de educación y de salud, así como en los servicios de bienestar social y recreación y esparcimiento.

En estas alianzas se pueden observar que la estrategia se basa en el establecimiento de lazos de cooperación de distintos tipos y objetivos, ya sean de carácter permanente o temporal. La primera forma de alianza estratégica se establece a través de fusiones, proyectos conjuntos de inversión y/o la integración de redes y estructuras productivas para la generación de un insumo, producto o línea de productos. Por su parte, en las temporales las empresas buscan asociaciones delimitadas en el tiempo, diseñadas a partir de objetivos específicos, sean estos contribuir en la investigación y desarrollo de un producto o insumo principal o, con el fin de controlar importantes segmentos de los mercados nacionales, regionales y globales. Aquí cabe destacar la singularidad de estas formas de cooperación. Ellas a pesar de establecer una estructura oligopólica en los mercados globales más dinámicos sin embargo, no pueden eliminar la competencia, inclusive, ésta se estimula entre asociaciones en las que participa una misma empresa, ya que las alianzas cristalizan en unidades económicas autónomas que están obligadas a lograr un uso eficiente de los recursos y lograr la mayor rentabilidad posible.

Existen otros aspectos de la competencia global que es preciso destacar. Decíamos anteriormente que la competencia es reforzada, intensificada y canalizada a través de mecanismos diseñados para incrementar aquella eficiencia empresarial que le permita la sobrevivencia y expansión a través de las alianzas estratégicas. Sin embargo, la competencia se desplaza también a otros ámbitos y se le agregan, por tanto, otros objetivos.

Uno de ellos es reducir los conflictos sociales -al interior de la empresa- reemplazando las formas tradicionales de mediación y negociación de los sujetos colectivos (sindicatos) por formas competitivas, es decir, ubicando a los trabajadores en férreas formas de competencia en las cuales los individuos luchan entre sí para asegurarse una privilegiada inserción laboral ubicándose en los nichos productivos más dinámicos (aquellos de mayor expansión y rentabilidad) y con ello, reducir la incertidumbre del desempleo y/o la expulsión hacia ramas estancadas de la actividad económica. En este marco, la conducta estratégica de los trabajadores se dirige, entonces, hacia el drástico incremento de sus conocimientos, habilidades y destrezas, capacitándose para mostrar eficiencia ante un mercado laboral (especialmente el de las empresas transnacionales) cada vez más reducido y competitivo.

Con el fin de profundizar esta línea de argumentación y el análisis de estos procesos tomando como hilo conductor la competencia que emerge de la economía globalizada se hace imprescindible, destacar un fenómeno de suma

importancia que se ha hecho por si mismo evidente hacia el final del siglo veinte: la corporación transnacional y el rol central que ella asume en relación a los cambios que están ocurriendo.

A través de esta peculiar forma de organización económica -la cual comúnmente ha sido comprendida y conceptualizada como proceso de transnacionalización de la economía mundial, se busca comprender el creciente rol de las empresas transnacionales globales y con ello, conocer la evolución de una parte significativa de las determinaciones más importantes de la política económica internacional contemporánea.

Una cifra da cuenta de la importancia de la empresa transnacional global. Seiscientas de ellas, ya en 1985, eran responsable de la generación de más del 20% del valor agregado total en la industria y la agricultura. Las líneas de negocios principales de estas empresas globales se concentran en la industria petrolera, en la producción de máquinas y equipos, en la industria petroquímica fina, la automotriz, aeroespacial, telemática, cibernética, microelectrónica, etc.(1)

Para efecto de nuestro trabajo en relación a las empresas transnacionales globales y la competencia queremos destacar un aspecto específico de su actividad. Nos referimos no sólo al hecho por demás conocido de que las transnacionales están incesantemente incrementando los flujos del comercio y de la inversión sino más bien, nos interesa resaltar la estructura de este intercambio. Esto es, la importancia creciente que en estos flujos están adquiriendo las denominadas operaciones internas de una red global en expansión: el intercambio de insumos y de bienes tecnológicos (resultados de la investigación y desarrollo) al interior de la empresa transnacional global -entendiendo por ello no sólo una empresa o un conjunto de empresas ligadas por un centro de control financiero común- sino que más bien, con este concepto queremos enunciar una compleja y extendida red de relaciones de competencia y colaboración (alianzas estratégicas) y que progresivamente se van integrando en vastos conglomerados o sistemas complejos de interdependencia en donde las tareas de investigación y desarrollo, las de producción, mercadeo y financiamiento se van compartiendo y configurando entidades económicas y organizacionales de vastas proporciones y de singulares atributos.

En este punto cabe la advertencia de que una cabal comprensión de este fenómeno no parece ser lograda cuando se le analiza mediante el concepto de empresa transnacional acuñado por la teoría económica de los setenta. (2) Aunque dicha conceptualización enuncia una forma que esta íntimamente relacionada con el fenómeno que nos preocupa (esto es, son resultado de un mismo proceso de internacionalización del capital) la evolución del proceso está generando entidades diferentes. Habría que preguntarse por el alcance de estas modificaciones o si se trata de una alteración cualitativa que cambiaría la naturaleza misma de la empresa transnacional. Esta es una pregunta que por ahora queda en suspenso pero que requiere una respuesta.

Con estas consideraciones que esbozan las líneas generales de nuestra investigación damos término a esta introducción de carácter general al problema de la competencia global y el paradigma de eficiencia. A continuación profundizaremos sobre algunos tópicos de la globalización en relación a la competencia, las transnacionales, la globalización, especialización y regionalización y la adquisición de las ventajas competitivas.

El incremento de la competencia y las formas de cooperación en el mundo de la empresa transnacional

Efectivamente, es fácil constatar que la última década fue marcada por el incremento de la interdependencia y la globalización de los mercados a través de una rápida aceleración de los flujos del comercio y de la inversión, la creación y difusión de nuevas tecnologías, el explosivo crecimiento de los mercados de capital y la integración de los mercados financieros, así como por la modificación de las conducta que guían las operaciones empresariales ahora ubicadas en un ámbito planetario. Los actores primarios de este proceso de globalización obviamente son las empresas transnacionales, a través de los flujos de inversión y del fortalecimiento de los lazos corporativos.

Esta transformación empero, no transcurre sin conflictos. Estos procesos generan una creciente rivalidad entre las transnacionales, representadas política y comercialmente por los gobiernos nacionales de los países centrales y/o los bloques regionales. Por otra parte, el altísimo costo en el que se incurre para mantener a las empresas en situaciones tecnológicamente competitivas paradójicamente, está fomentando una singular forma de cooperación denominada alianza estratégica, o también definida bajo la conceptualización del llamado "tecnoglobalismo". En síntesis, nos encontramos con una nueva forma de vinculación inter-empresas, llevada a cabo a través del establecimiento de complejas redes internacionales, tejidas por las empresas transnacionales en su incesante búsqueda tendiente a reducir costos y disminuir las elevadas incertidumbres propias de procesos productivos que requieren elevados volúmenes de inversión, derivados del alto grado de contenido tecnológico que conllevan sus productos y servicios.

Así, al conjuntar sus esfuerzos de investigación y desarrollo con sus empresas rivales - incluso con aquellas con las cuales se disputan los mismos mercados- disminuyen la magnitud de sus inversiones al compartirlas entre varias empresas pero, además, logran disminuir los niveles de incertidumbre, pues se están asociando con sus principales competidores tecnológicos y el riesgo de que aparezca un producto con mayor innovación incorporada en ese particular segmento de mercado disminuye notablemente.

Postulamos como común denominador de todos estos cambios, esto es una de las determinaciones básicas de estos procesos de transformación, el reforzamiento de la competencia y como efecto inmediato para las empresas se impone la urgente necesidad de conocer y respetar las reglas de este nuevo juego: la competencia en una economía global.

Esta nueva forma de competencia no ha afectado a todos los países y empresas por igual. En alguna manera extremadamente simplificada se podría decir que un puñado de innovaciones de empresas japonesas en los sectores automotriz, semiconductores, computadoras, microelectrónica, equipos de oficina, máquinas- herramientas sacudieron a las empresas norteamericanas y europeas pues ocuparon agresivamente importantes posiciones del mercado internacional y cubrieron importantes segmentos de sus mercados internos . Las empresas norteamericanas fueron las más perjudicadas pues fueron expulsadas de sus confortables posiciones oligopólicas conquistadas desde la postguerra. Por su parte en Europa, cuando incluso la asistencia gubernamental supranacional (Comunidad Económica Europea) fue incapaz de seguir protegiendo las empresas de esta competencia (mediante barreras y recursos de capital para el desarrollo de nuevos conocimientos y tecnologías) las empresas tuvieron que enfrentar la tarea de mejorar sus capacidad de competir internacionalmente. En este sentido, la nueva era de la competencia internacional está basada en un puñado de miles de grandes e innovativas empresas líderes que desarrollan sus actividades en un reducido número de ramas industriales; no más de una docena de industrias de alta tecnología e intensivas en uso de capital que tienen como objetivo servir a los tres mercados más importantes y dinámicos: Estados Unidos, Europa y Japon.

Estos fenómenos han originado importantes procesos entre ellos, el de la reestructuración industrial lo cual constituye un aspecto central para este nuevo orden industrial internacional que genera la economía global.

Uno de los trabajos más fructíferos en torno a la reestructuración industrial (Kaplinsky, R. 1990) señala que este fenómeno a lo menos ha sido comprendido mediante distintas interpretaciones de entre ellas podemos destacar las siguientes.

De acuerdo a los regulacionistas franceses la reestructuración es el medio por el cual adviene un determinado patrón de acumulación sostenible basado en el régimen de acumulación (que equilibra consumo, ahorro e inversión) y el modo de regulación(formas institucionales y patrones sociales de conducta que determina el régimen de acumulación).

Por su parte, los Schumpeterianos estructuralistas visualizan estos fenómenos como procesos generados por ciclos de onda larga de cincuenta años de rompimientos tecnológicos fundamentales que sostienen el crecimiento. Por ejemplo, los ciclos de crecimiento industrial previos, de acuerdo a este esquema estarían basados en la industrial textil, acero, ferrocarriles y maquinarias de combustión interna. Posteriormente irrumpe la industria química y siderúrgica y el recurso energético principal es la electricidad. Más tarde son otras las ramas dinámicas, destacando por sobre todo la industria automotriz, la explotación del petróleo y la industria petroquímica. Por último, aparecen ramas tales como la microelectrónica, la robótica, la generación de nuevos materiales, la telemática, informática, cibernética, los sistemas expertos, etc.

Otra interpretación visualiza la presente transición en términos del agotamiento del paradigma de producción masiva, esto es, que la producción de mercancías estandarizadas mediante el uso de máquinas con propósitos especiales y una rígida división del trabajo es ahora reemplazada por un nuevo paradigma de especialización flexible basado en la producción de pequeños lotes de productos diferenciados, generados con maquinaria de uso múltiple integradas en cadenas productivas flexibles, autoreguladas y diseñadas por sistemas expertos y por la inteligencia artificial; modificaciones que necesariamente implican la adopción de nuevas formas de organización del trabajo. En otras palabras, se interpreta la reestructuración industrial en términos de una transición desde la maquina-factura a la sistemo-factura, esto es una nueva práctica organizacional en la cual la integración de las unidades productivas, vía la tecnología automatizada, generan nuevas relaciones inter-firmas y prácticas integrales de trabajo supeditadas a orientaciones individuales.

Cada una de estas interpretaciones contiene alguno de los elementos que conforman la esencia de este nuevo orden industrial internacional que se está configurando en este fin de siglo.

Ahora bien, esta reestructuración industrial cuyas características más importantes acabamos de mencionar sin embargo, no explican, de manera inmediata el incremento de la competitividad internacional. Debemos, a continuación, dedicar a las formas que adopta la empresa transnacional en los procesos de globalización, especialización y regionalización.

La empresa transnacional y los procesos de globalización, especialización y regionalización

El rol preponderante de las corporaciones transnacionales, en el campo de la reestructuración industrial, se visualiza especialmente en relación a las dos áreas principales, en las cuales se ha incrementado la competencia internacional, el comercio y la inversión directa. Justamente aquí, es donde se expresan las tendencias que impulsan la competencia internacional cuestión que desarrollaremos a continuación.

Antes, con el objeto de una mejor comprensión del fenómeno del incremento de la competencia internacional parece pertinente referirse primero a la naturaleza de la evolución del capitalismo y la descripción de los más importantes rasgos que caracterizan a la empresa industrial moderna.

La primera fase del capitalismo se caracteriza por la empresa familiar. A finales del siglo IX una nueva forma de capitalismo aparece en Europa y Estados Unidos: el capitalismo gerencial. El capitalismo gerencial estaba basado en el reclutamiento de ejecutivos profesionales los cuales emprendieron proyecto de inversión a largo plazo e implementaron prácticas organizacionales para asegurar cuotas del mercado. Sin embargo, en este capitalismo gerencial al menos se pueden observar dos formas distintas a saber; el gerencial competitivo y el gerencial cooperativo. El primero en EEUU y el segundo en Alemania.

El gerencialismo competitivo que reguló la expansión de las actividades manufactureras en los Estados Unidos se constituyó en una de la más despiadadas formas de competencia entre las principales núcleos industriales. El nudo de las ventajas competitivas se manifestó en la innovación y en un proceso productivo basado en la explotación de economías de escala, a través de fuertes inversiones de capital que diseñaron inmensas líneas de producción de productos estandarizados, todo esto complementado con fuertes inversiones en marketing y en el desarrollo de estrategias de expansión en los mercados nacionales. El éxito de estas estrategias se puede simbolizar en el fordismo que posibilitó la producción masiva de automóviles, considerado como la realización del sueño americano.

En Alemania, el capitalismo gerencial fue en grandes términos similar al desarrollo en los Estados Unidos sin embargo, es posible advertir tres diferencias:

a) las empresas alemanas se concentraron más bien en bienes intermedios y de capital, logrando un significativo desarrollo en la industria química-farmacéutica, la producción de aceros y la industria de maquinaria pesada.

b) las ventajas competitivas de las empresas alemanas se basaban tanto en las economías de escala como en las economías dirigidas.

c) la relación interempresas (con abastecedores y competidores) y la intraempresa (con el trabajo) tienden a ser más bien cooperativas que competitivas. Empero, el estímulo principal para esta cooperación fue el fenómeno de la concentración del capital industrial que posibilita la coordinación de las operaciones de negocios a través de la constitución de grupos financieros. En efecto, actualmente los diez bancos más importantes poseen un control accionario decisivo sobre las 100 empresas más importantes del país. Esta forma de dirección de las empresas le permite a Alemania convertirse en una de las más fuertes economías industriales de Europa y en una de las economías más competitivas a nivel mundial.

Sin embargo el ejemplo más pleno del capitalismo gerencial cooperativo es Japón. Este sistema le ha permitido colocarse en posiciones de control de importantes mercados globales en la mayor parte de las actividades industriales de mayor dinamismo. De entre las características más importantes de este modelo de capitalismo, destaca el compromiso estratégico de largo plazo para con la innovación y el continuo mejoramiento de los productos. Por otra parte, en lo que se refiere a la cooperación esta toma nuevas características que la refuerzan. En lo referente a las relaciones laborales introduce en los salarios el principio de que los trabajadores no son pagados tanto por la tarea productiva sino más bien por aquellas tareas que el trabajador es capaz de realizar. Por otra parte, y de mayor importancia aún, en término de las relaciones con otras empresas destaca la formación de los Keiretsu o alianza estratégica de negocios, configurando asociaciones permanentes entre diferentes empresas, de tal modo que el conjunto de compañías japonesas más competitivas internacionalmente están organizadas en sólo seis grupos de negocios, centralización que les posibilita además,

operar bajo una estrecha colaboración con organismos gubernamentales, particularmente en la investigación y desarrollo de productos de tecnología de punta y para la detección y captura de nuevos mercados.

De lo anterior, se podrían deducir algunas conclusiones preliminares. Parece indudable que la fuerza rectora de la competitividad internacional es el modo capitalista de producción que aunque se manifieste en alguna formas específicas o variantes nacionales -e incluso que estas variantes sean importantes, no impiden incluir a todas estas experiencias en un mismo modelo de economía de mercado. Las diferencias entre el capitalismo gerencial competitivo y el capitalismo gerencial cooperativo se encuentran entonces en tres puntos: en el rol del gobierno en la actividad económica; en los horizontes temporales considerados en los procesos de toma de decisiones y; en la naturaleza de las relaciones inter-empresas e intra-empresas (las relaciones laborales).

La teoría acerca de las etapas del desarrollo competitivo (Porter, M. 1990), reelaboradas más tarde por Ozawa (Ozawa, T. 1992) es muy ilustrativa al respecto. Porter describe el desarrollo competitivo de las economías nacionales en términos de cuatro etapas, las cuales son sintetizadas a través de ciertas características competitivas secuenciales.

Para la primera etapa, las actividades basadas en los recursos naturales y en la manufactura intensivas en uso de trabajo son centrales para la obtención de las ventajas competitivas. En la segunda etapa, en cambio, la actividad económica estaría basada en la fabricación de bienes intermedios y de capital (industria química y pesada), la tercera en la generación de la infraestructura (vivienda, transportes, comunicaciones). En la cuarta etapa, la actividad económica estaría impulsada por las inversiones; el éxito empresarial descansa en el investigación y desarrollo derivados de un pleno uso del capital humano.

Por su parte, Ozawa ha mejorado el esquema demostrando como la experiencia japonesa configura un modelo en el cual resaltan las relaciones de interdependencia entre el mejoramiento estructural, las ventajas comparativas dinámicas y la inversión extranjera directa, conjuntamente con la unión de las estrategias de uso intensivo de capital y uso intensivo de recurso humano calificado para la generación de un constante progreso tecnológico. De esta manera, se puede comprender como un estadio particular del desarrollo competitivo es asociado con un patrón específico de exportación, basado en la adquisición y consolidación de niveles de competitividad. Así, el primer estadio estaría caracterizado por ventajas comerciales basadas en factores, produciendo mercancías primarias y bienes de uso intensivo de trabajo. Por su parte, el estadio guiado por la inversión basaría en cambio sus ventajas competitivas en la producción a escala de bienes intensivos en capital. Por último, el estadio de la innovación -que basa sus ventajas en la investigación y el desarrollo- se caracteriza por la exportación de productos cada vez más sofisticados tecnológicamente.

En este sentido, el crecimiento económico y la transformación sería acompañada por un cambio en los patrones de las ventajas comparativas

dinámicas. Debe ser mencionado además, que estos cambios no suceden a partir de transformaciones instantáneas, más bien son el resultado de progresivas transiciones caracterizadas por el surgimiento y caída de actividades económicas específicas y puede ser conceptualizado como un cambio en el centro de gravedad de la economía como una totalidad.

Pero quizás el aporte más importante de Ozawa es destacar la relación tan importante que tiene la inversión extranjera directa en los cambios estructurales de la economía.

Continuaremos el análisis de este problema a través de la presentación de las principales tendencias del comercio internacional: globalización y especialización.

El comercio internacional: globalización y especialización

La principal alteración del sistema de comercio internacional ha sido su notable expansión; el surgimiento de nuevos exportadores (Japón y los países asiáticos) la apertura de los mercados de Norte América mediante el Tratado de Libre Comercio y en una menor medida la apertura de los mercados europeos responsables y en general la liberalización de mercados propuesta e impuesta a los países en vías de desarrollo son responsables de este incremento en los flujos del comercio mundial.

Sobre estos aspectos es posible contar con numerosos trabajos desarrollados para comprender la magnitud y naturaleza de los cambios, a partir de las modificaciones que se observan en los patrones de exportación de los países.

En Japón y Estados Unidos durante el período 1970-89 se puede observar una significativa especialización en su comercio internacional a diferencia de los países de la Comunidad Económica Europea. De los países más importantes Japón -en las dos últimas décadas- ha duplicado sus exportaciones en los sectores basados en la generación de conocimientos (química fina, componentes microelectrónicos y telecomunicaciones) que son áreas caracterizadas por actividades innovativas directamente ligadas a ingentes gastos en investigación y desarrollo, lo que produce efectos para el conjunto del sistema económico, en tanto que sirven como insumos intermedios y de capital para un gran número de otros sectores industriales y de servicios.

Por otra parte, es posible observar el crecimiento de la industria de bienes de capital especializada (instrumentos y máquinas de ingeniería tales como máquinas herramientas) actividades caracterizadas por una muy alta diversificación de la oferta, destinadas principalmente a ser insumos para actividades industriales que preferentemente utilizan economías de escala y procuran dominar la oferta mediante la captura de nichos de mercados. Este tipo de especialización comercial característico para Japón es particularmente evidente en los esfuerzos de investigación y desarrollo en los sectores industriales basados en la microelectrónica, tales como los sistemas de procesamiento de datos y el de componentes electrónicos y telecomunicaciones, retirándose paulatinamente de los sectores tradicionales.

Sobre estos mismo fenómenos encontramos otras visiones una visión adicional de este fenómeno. Mandeng (Mandeng, O. J. 1991) por ejemplo, postula que el crecimiento económico ha llegado a ser cada vez más independiente de la intensidad de los flujos del comercio internacional y que los elementos dinámicos estarían centrados en grandes empresas que producen manufacturas tecnológicamente complejas para mercados globales imperfectamente competitivos. Allí, es donde los nuevos actores estarían rápidamente mejorando sus resultados en el comercio internacional.

Fajinzyber por su parte, (Fajinzyber, F. 1991) a partir del trabajo de Mandeng, ubica no solo a los países ganadores, aquellos que han incrementado su cuota de mercado, sino que también analiza estas ganancias de acuerdo a los principales productos involucrados. En este sentido distingue productos que están gozando de un incremento en la cuota de mercado de aquellos que la están perdiendo. Para ello acuña la figura de los productos "dinámicos" y los "descendientes". Los países ganadores incrementan sus cuotas de mercado a través de productos "dinámicos". Los países perdedores pueden perder sus cuotas de mercado con productos dinámicos (una situación definida como "pérdida de oportunidades") o con productos "descendientes" en una situación denominada "retirada". Naturalmente, la mezcla de productos para virtualmente todos los países contiene ejemplos de ambas clases.

Entre los principales países de la OECD, Japón claramente es el que ha obtenido las mayores ganancias en cuotas de mercados y más importante aún, cerca del 80% de sus exportaciones están ubicado en una óptima situación y casi todas ellas son manufacturas que no están basadas en recursos naturales. Con pocas excepciones, los países de la Unidad Económica Europea, aunque es posible observar ganancias en sus cuotas de mercado, éstas son significativamente menores a las alcanzadas por los países asiáticos y, enfrentan muchas oportunidades perdidas en sus resultados de exportación. No obstante, se hace necesario destacar el hecho que a pesar de las pérdidas sus exportaciones (en gran parte) no son manufacturas basadas en la explotación de recursos naturales. La situación es crítica para países como Australia y Nueva Zelandia que basan sus exportaciones en recursos naturales y manufacturas directamente relacionadas con actividades primarias. Bajo este mismo esquema propuesto por Fajinzyber los Estados Unidos estarían perdiendo importantes cuotas de mercado debido a que un número menor de sus productos se encuentran en la situación óptima y peor aún, muchos de sus productos se ubican en la zona de "las pérdidas de oportunidades". Una proporción similar de productos de exportación se encontrarían en la fase de retirada.

Este esquema demuestra un dramático cambio en las relaciones comerciales de los países de la OECD generando diversos efectos el más importante es el apresuramiento de las iniciativas de integración de los bloques regionales, especialmente de aquellos países que están perdiendo cuotas en el mercado mundial, Estados Unidos con el TLC y los países europeos con la Unión Económica Europea.

La globalización y la inversión directa

Otro aspecto de suma importancia para la comprensión de los procesos que originan la globalización es indudablemente la inversión directa. Desde los años 80s la dinámica que se observa en los flujos de la inversión directa internacional es notoriamente superior a la dinámica que se presenta en el comercio internacional y se convierte en un componente principal del crecimiento económico. Una de las medidas más eficaces tomadas por las empresas transnacionales para eliminar las restricciones al comercio internacional fueron indudablemente las inversiones condicionadas. Se negociaban inversiones en los distintos países a condición del levantamiento selectivo de barreras arancelarias. Por lo mismo, quizás es que el proceso de transnacionalización propicia, simultáneamente, el fortalecimiento de tendencias hacia la globalización y la regionalización.

La regionalización podría ser explicada advirtiendo el significado e importancia del hecho de que cerca de la mitad de flujos comerciales de Japón y de los Estados Unidos están directamente relacionados con la inversión externa directa, esto es se trata de de operaciones entre compañías transnacionales. Es interesante observar, por otra parte, que alrededor del ochenta por ciento de los flujos de inversión externa directa se concentran en una triada conformada por Estados Unidos, los países de la Comunidad Económica Europea y Japón. Que los países donde se originan los flujos de inversión (fuentes) son los miembros de la Comunidad Económica (con un promedio anual de 39 mil millones de dólares en el período que transcurre entre 1985, y 1989 y Japón que para el mismo período incrementa seis veces sus inversiones alcanzando la suma de 111 mil millones. Lo anterior también podría explicar la concentración de los flujos comerciales en esta triada pues el 67% del comercio mundial se efectúa entre estos tres grupos de países. (UNCTC, World Investment Report, 1991).

La importancia de las tendencias hacia la regionalización que acompañan al proceso de globalización se puede advertir en múltiples aspectos. En primer lugar las empresas transnacionales que actúan en el mercado global deben concebir e implementar estrategias específicas para cada uno de los tres más importantes mercados que componen la triada, específicamente en relación al diseño de los productos, el mercadeo y distribución, la red de abastecimiento, finanzas, comercio e inversión externa. En este sentido, varios autores (Agosin, M. y Tussie, D. 1992)) han puesto en evidencia la importancia que tiene para los flujos del comercio internacional las diferencias existentes entre las distintas prácticas institucionales de los países que componen la Tríada pues afectan directamente a las ventajas competitivas.

2.4. LA COMPETENCIA EN LOS MERCADOS EMERGENTES

Sobre los mercados emergentes

Los mercados de la nueva economía son mercados en desarrollo, que tienen como modelo de negocio servicios de la denominada Sociedad de la Información. Ello cuestiona algunos conceptos y criterios tradicionales en materia de defensa de la competencia. En primer lugar, se cuestiona el concepto de "dominancia" basado en elevadas cuotas de mercado. Si una empresa lanza un nuevo servicio y tiene éxito, ello se traducirá durante un tiempo en una cuota de mercado de posición dominante, pero ello no tiene por qué dar lugar a la presunción de explotación de la posición dominante si con ello se aumenta el bienestar del consumidor y no hay barreras de entrada para nuevos productos y servicios. Pronto aparecerán competidores.

Además, la aparición de nuevos servicios, en un contexto de innovación y convergencia digital, dificulta la definición del mercado relevante de producto con las herramientas de definición utilizadas hasta ahora. Además, las empresas de la nueva economía suelen adoptar una estrategia multiproducto y multinegocio, lo que dificulta aún más el análisis tradicional del mercado relevante de producto.

Además los elementos esenciales del análisis de competencia por parte de la Comisión Europea no parecen del todo adecuados para analizar la nueva realidad. Los mismos no prestan atención al hecho de que los mercados emergentes se basan en la evolución tecnológica y la ausencia de barreras de entrada. Por lo que parece necesario examinar si el enfoque analítico del régimen legal actual puede aplicarse eficazmente dadas las nuevas circunstancias de hecho y de derecho.

La innovación en redes, servicios y aplicaciones es uno de los objetivos principales impulsados en la última década mediante la liberalización del sector de las telecomunicaciones a la vez que un aspecto fundamental en las estrategias competitivas de los agentes del mercado. Por ello debe constituir un pilar básico sobre el que se desarrolle y asiente la Sociedad de la Información en los próximos años.

Por tanto, es de la mayor trascendencia que la regulación no constituya una barrera artificial para el desarrollo de nuevos servicios y aplicaciones que satisfagan las necesidades de los usuarios. Sin embargo, estos mercados emergentes no son "puros" y, en su mayor parte, se apoyan de una u otra manera en los mercados ya existentes, haciendo por tanto muy difícil que, con el enfoque actualmente adoptado, no soporten a priori una fuerte carga reguladora. Por ello, es preciso mantener una constante monitorización y revisión para que el propio proceso de definición de mercados, análisis y establecimiento de obligaciones responda a la cambiante realidad y no suponga un freno para el surgimiento de nuevas tecnologías o la oferta de nuevos servicios al consumidor.

Como se reconoce en el nuevo marco, en estos mercados emergentes o en expansión es probable que el líder del mercado conquiste una porción sustancial del negocio. Sin perjuicio de que en casos particulares proceda una intervención por parte de las autoridades de competencia, hay que recalcar la importancia de evitar la imposición prematura de obligaciones ex ante, algo que podría influir indebidamente en las condiciones en que la competencia futura tome forma. Más aún, considerando que la intervención ex post siempre es posible y que los mercados relevantes son reevaluados periódicamente.

A todo lo anterior, hay que añadir un problema adicional y es que el impulso de determinados servicios o aplicaciones novedosos forma parte de políticas para el desarrollo de la Sociedad de la Información, políticas no siempre compatibles con objetivos de mayor competencia.

2.4.1 QUE ES UN MERCADO EMERGENTE

Se ha considerado que los mercados emergentes son aquellos países que se encuentran en vías de desarrollo. En la actualidad, se consideran emergentes los mercados del sudeste asiático, de Latinoamérica y de países europeos del antiguo bloque comunista.

En cuanto a las características esenciales de los mercados emergentes, los mismos cuentan con un gran crecimiento de su economía en forma acelerada pero con un riesgo de situación política y financiera inestable.

El funcionamiento de los mercados emergentes se describen por padecer de ciclos económicos irregulares y variables donde su política monetaria amerita de ciertas variables teniendo como indicadores esenciales a la inflación, la balanza de pagos y la evolución del PBI, siendo sensibles ante la existencia de crisis o inestabilidades económicas que se reflejan a largo plazo.

Otra de las características de los mercados emergentes es su volatilidad en materia monetaria, lo cual hace en muchos casos que estén afectadas por su carencia de liquidez en sus activos, provocando desaceleraciones y cambios bruscos en su funcionamiento.

Uno de los indicadores claves de los mercados emergentes es la inversión seguida del consumo, reflejando el comportamiento de los inversores consumidores en la economía doméstica de la demanda agregada.

2.4.2. CARACTERISTICAS DE LOS MERCADOS EMERGENTES

Resumiendo lo que hemos comentado en las anteriores secciones, los Mercados Emergentes, son los recipientes o receptores de una variedad de programas de aportes financieros internacionales para impulsar sus economías. Estas incluyen préstamos y otras asistencias como las organizaciones multinacionales como el Fondo Monetario Internacional y el Banco Mundial, ayuda extranjera de naciones saludables como los Estados Unidos, y especiales condiciones de negocio con tarifas reducidas para sus exportaciones hacia países más avanzados. Los mercados emergentes también han formado grupos de negocio entre ellos: MERCOSUR, el Mercado Común del Cono Sur, por ejemplo.

Algunos inversores internacionales se insertan a los stock y entornos de los Mercados Emergentes por el potencial de alto retorno en un período de tiempo relativamente corto. Esta es una alta porción del riesgo que se envuelve estas inversiones por que los mercados emergentes están por definición es estado de transición y sujetos a políticas inesperadas y trastornos económicos. Los valores de los stocks, entornos y la moneda pueden cambiar drásticamente sin noticias.

Mejoradas las economías se beneficia a las naciones mercados emergentes con mayores niveles de ingreso, mejor salud y servicios sociales, y más estabilidad de estructuras políticas. Las naciones avanzadas se benefician del desarrollo de los recursos humanos y naturales de los mercados emergentes a través de la esperanza de una mayor estabilidad y un más y beneficioso comercio internacional.

Según estas ideas podemos establecer varios supuestos y contrasupuestos, que en definitiva son los intentos por establecer un nuevo diálogo en torno al papel que los agentes que integran los mercados emergentes pueden tener.

Supuesto 1:

Teóricamente el mercado emergente es una oportunidad para los inversores extranjeros.

Propuesta contra el supuesto.

El mercado emergente es una oportunidad para el desarrollo autogenerado de sus propios integrantes.

Supuesto 2:

Los mercados emergentes, según Helene Rey, colapsan cuando se abren a los mercados financieros.

Propuesta contra el supuesto.

La apertura a los mercados financieros podría relacionarse con una política de autofinanciación de su crecimiento y desarrollo.

Supuesto 3:

Según Stiglitz la tensión de los mercados emergentes es mayor ya que el FMI presiona a estos países para que se integren los circuitos comerciales característicos de la globalización.

Propuesta contra el supuesto.

Los mercados emergentes podrían organizarse de forma interna para hacer frente a los requerimientos del FMI.

Según el primer supuesto (S1), los Mercados Emergentes (ME), son diferenciables en función a las características macro que presentan los indicadores de las economías y a las características culturales y políticas de cada una. Según este supuesto, no podemos generalizar el concepto de ME sin hacer referencia a las peculiaridades particulares.

Según un segundo supuesto (S2), los ME no se pueden observar únicamente como oportunidades de inversión para representantes del subsector económico formal (SEF). Los ME son el primer lugar un marco de oportunidades para los propios integrantes del subsector económico informal (SEI). La referencia a las oportunidades del SEI puede estar relacionada con las posibilidades de generar un modelo de integración basado en la "Optimización de Recursos Internos" (ORI)

Con esta propuesta de ORI, se quiere evitar que la intervención del SEF sobre el SEI genere un tipo de dependencia o pueda incurrir en la creación de un clima de competencia imperfecta en el cual, los productores más débiles sufran las peores e injustas consecuencias. Se quiere minimizar el efecto martillo-yunque que tan gráficamente ilustra las relaciones entre empresas de diferentes tamaños. Generalmente cuando se persiguen soluciones en el corto plazo, las empresas del SEI están expuestas a las políticas de las empresas o grupos inversores, las cuales pueden retirar los capitales, perdiendo el SEI las posibilidades de reinvertir sus utilidades en la diversificación de sus actividades económicas cayendo así en una espiral de depresión.

No se puede negar el papel de los capitales inversores en cuanto a la generación de empleo y de incremento de rentas reales. Sin embargo, como en el caso de muchas economías de enclave, que caracterizan la explotación de recursos naturales de muchos países emergentes, estas se benefician de las utilidades en un plazo de tiempo corto y medio. Sin embargo a largo plazo las empresas inversoras tienden a retirarse del medio por diversas causas: agotamiento de los recursos explotados, incremento de los salarios, desviaciones del mercado y de las necesidades de la demanda, detección de nuevos emplazamientos fabriles con menores costos de producción.

Aquí habría que mencionar los casos de la postindustrialización, como son el éxodo, desempleo... Se trata de evitar que las negociaciones entre los SEI y SEF se desarrollen en menor grado de desigualdad y se puedan establecer diálogos más horizontales. En caso que los recursos disponibles en el SEI puedan optimizarse se puede buscar la rentabilidad en el mediano y en el largo plazo, con la realización de pequeñas y medianas operaciones de reinversión de las utilidades obtenidas de forma individual, buscando así las respuestas a un modelo de crecimiento endógeno – cuantificable en unidades monetarias y de desarrollo integral- de la comunidad que actúa como agente de la integración y de la optimización.

También podría hacerse referencia a las consideraciones de Héléne Rey, la cual comenta que los ME pueden llegar a colapsar cuando ingresan en los mercados financieros. Obviamente esto ocurre debido a que los flujos de intercambio que operan entre SEI y SEF carecen de igualdad y obviamente SEI ejemplifica el colapso al no propender a su ORI, sino que más bien se potencia tanto intrínseca como extrínsecamente la presencia predominante del SEF sobre el SEI. Al no tender a la ORI, consecuentemente los mercados del SEI colapsan.

Este argumento puede ayudar a la idea de que los ME necesitan organizar necesariamente su ORI. En teoría los flujos de capital que caracterizan el SEI son importantes pero incidencia en el SEF es muy limitada, por lo que difícilmente pueden conseguir préstamos para invertir en el crecimiento de los negocios. Sin embargo, tendiendo a la organización de asociaciones de productores, distribuidores, vendedores o prestadores de servicios, puede organizarse una red interna que favorezca las operaciones de crédito. Estas operaciones de crédito se crearían a imagen del sector potencialmente beneficiario por lo que su integración podría resultar más atractiva que el acercamiento tradicional a las entidades de banca y crédito formales.

Por este motivo las Cajas de Ahorro, o las Cooperativas de Ahorro y Crédito podrían vincular a sus asociados de una forma más participativa y consecuentemente limitando los índices de morosidad. En la medida que el beneficiario de un producto se vea dueño de una parte de la entidad prestadora, su comportamiento podría cambiar de signo y ser más fluido y proactivo. Según esto, los instrumentos financieros deben crearse desde dentro.

Para definir con precisión lo que es un ME hay que tener en cuenta varios factores como dijimos más arriba. Etimológicamente es posible hablar de ME siempre y cuando nuestro análisis se circunscriba a una visión puramente comercial: mercado en el sentido clásico, como lugar físico de intercambio de mercancías o productos financieros, o mercado en el sentido actual, como ente abstracto, ilimitado y universal donde pueden realizarse negocios incluso de forma impersonal, sin que ya intervenga el carácter físico del anterior.

Por ello, según la definición de ME de Agtmael, se estaría observando al país emergente en definitiva como un mercado emergente, y las esferas son necesariamente diferentes. En la actualidad se confunden y se fusionan las dos esferas perdiéndose así la noción y el significado diferencial de cada una de ellas.

Cuando hablamos de ME en teoría estamos asumiendo que en estas plazas, identificables físicamente se pueden desarrollar actividades económicas lucrativas para aquellos representantes de los sectores A y B de la economía, o sea, para las empresas más pudientes, que buscan una alta tasa de retorno de la inversión en el menor tiempo posible. Esta política que es desarrollada por muchas empresas está lejos de la asunción de la responsabilidad social corporativa. No vamos a hablar de responsabilidad social de la empresa, puesto que eso tiene implicaciones que pueden confundirse en este contexto. En definitiva, cuando una empresa decide invertir en uno de estos ME, con esta política de rentabilidad agresiva, no se está dando cuenta que puede trastocar las potencialidades que ese ME tiene como Economía Emergente (EE).

¿Cuáles son las diferencias, pues, entre ME y EE?. No son únicamente conceptuales, también son prácticas. Las relaciones mercantiles correspondientes al modelo de ME, están vinculadas a las transacciones de bienes y servicios. Es decir, a la esfera política, económica y financiera. Sin embargo, conceptualizamos a la EE, como la fusión de las esferas políticas, económicas y financieras con la social. Es decir, cuando hablamos de ME estamos haciendo referencia a una relación lineal entre compradores y vendedores que tienen que desarrollar su actividad mercantil dentro de unos esquemas políticos.

En la actual globalización, no es ninguna genialidad decir que los gobiernos nacionales están supeditados a los gobiernos de los intereses de las grandes transnacionales. Por tanto, observando esta realidad global dentro de la cual se insertan las políticas exteriores de cada país que en definitiva restringe la posibilidad de desarrollar las políticas internas de cada país. Por eso, los países a los que se denomina emergentes podrían graficarse del siguiente modo:

Mercado Global

Subd.

Des.

Sin embargo, no podemos olvidar que una EE, integra las esferas del estado, el mercado y la sociedad tal y como propone Etzioni. Por lo tanto la diferencia entre el ME y la EE puede definirse en las diferencias del anterior gráfico con el presente:

O.R.I.

En el anterior gráfico se definen las características que deben regir la comprensión de una economía, independientemente que sea emergente o no. Pero era necesario establecer la diferencia entre un ME y una EE. Ahora sería interesante especificar el marco de relaciones entre una EE y una Economía Desarrollada (ED) para provocar un desarrollo responsable que tienda a la ORI de las EE. En el esquema tradicional que define a los mercados emergentes las relaciones entre la economía emergente y la economía desarrollada puede establecerse según este modelo en forma de diamante:

El esquema que se ha mostrado supone ante todo un modelo de interacción simétrica, a través de la cual se pueda dialogar en torno a una relación sana que busque ante todo la promoción de la justicia social y que entienda básicamente que los mercados por ser entes irracionales no tienen autoridad moral para dirigir las políticas de los países, que en última instancia tienen que proveer un servicio a la sociedad y un beneficio al individuo. Este gráfico que puede modificarse y adaptarse para analizar diferentes modelos de interacción comunicacional, representa en esencia la fusión conceptual que hicimos más arriba y de hecho integra de forma gráfica la filosofía que guiaba esa propuesta interdisciplinaria que busca la simetría y el beneficio mutuo: la suma 1, gracias a la cual, se puedan desarrollar diálogos con niveles mínimos de ruido y fomentando los niveles de contenido sobre los de relación, con una meta básica, la responsabilidad de las acciones emprendidas y el logro de la eficiencia.

2.4.3. PELIGROS Y ESTRATEGIAS

Otra preocupación para los inversores son las perspectivas de crecimiento mundial. Aunque esto todavía es importante para estos mercados, se ha producido una descorrelación del rendimiento de los mercados emergentes con respecto a las perspectivas económicas mundiales, y muchos de ellos han crecido gracias a la demanda doméstica, en lugar de a las exportaciones.

En nuestro escenario central, consideramos que el crecimiento mundial experimentará un “aterrizaje suave” el próximo año; un escenario relativamente positivo al que actualmente otorgamos una probabilidad del 60%. Otro motivo para ser precavidos es que los otros dos escenarios posibles (estagflación o una recesión mundial provocada por una crisis crediticia) serían negativos para los mercados emergentes. Tienen una probabilidad combinada del 40% según nuestros cálculos, aunque estos escenarios también resultarían negativos para los mercados desarrollados.

Sin embargo, en términos generales, las perspectivas de medio a largo plazo para los mercados emergentes siguen siendo positivas, ya que esperamos que estas economías continúen creciendo a un ritmo más rápido que los países desarrollados en los próximos años. Si lo sumamos a las enormes mejoras

estructurales que hemos visto y a factores como las ventajas demográficas de los países emergentes, consideramos que todo ello constituye una buena oportunidad de inversión.

El fuerte y continuado rendimiento de los mercados emergentes globales ha conducido a muchos a preguntarse si nos encontramos ante una “burbuja” en los mercados emergentes. Si lo comparamos con burbujas anteriores de los mercados de valores –por ejemplo, la de Japón en los 80 o la del Nasdaq en los 90 –y tuviese lugar una burbuja en los mercados emergentes, estaríamos en una fase temprana y todavía faltaría bastante tiempo para que se produjese una tendencia al alza.

Aunque los mercados emergentes individuales (especialmente el mercado de valores de clase “A” chino) muestran posiblemente características de burbuja, en general, las valoraciones no resultan caras en términos de precio-beneficio. Además, comparados con el MSCI World Index, los mercados emergentes todavía no han alcanzado las cotas registradas en 1994. En conjunto, los mercados emergentes globales parecen estar bastante bien valorados comparado con los mercados desarrollados, la rentabilidad de la renta variable está aumentando (y está muy por encima de los tipos de interés a corto plazo) y las condiciones de liquidez continúan siendo un apoyo.

Las perspectivas económicas mundiales siguen siendo importantes para estos mercados (aunque consideramos que la relación no es tan fuerte como lo ha sido históricamente). Seguimos tomando como base un escenario de aterrizaje suave (actualmente le otorgamos una probabilidad del 60%), que sería relativamente positivo para los mercados emergentes, con expectativas de que el crecimiento mundial se desacelerase por debajo del 3% en 2008, tras haber previsto un 3,2% en 2007. También consideramos que la Reserva Federal de EE.UU. puede reducir los tipos aún más, dado que la inflación nominal parece bastante controlada de momento. Esto debería estimular una recuperación gradual en el segundo semestre de 2008.

Aunque el alto precio del petróleo y los problemas continuos en los mercados crediticios constituyen grandes preocupaciones, todavía creemos que el escenario de aterrizaje suave es más probable que las otras alternativas –la recesión mundial provocada por una crisis crediticia (10% de probabilidad) o la estagflación (probabilidad del 30%) –ambas posiblemente negativas para los mercados emergentes.

En una situación de estanflación, el crecimiento de los mercados emergentes, como del resto del mundo, sería inferior en 2008 que en el escenario de aterrizaje suave, mientras que la inflación y los tipos de interés de EE.UU. serían considerablemente superiores. En el escenario de crisis crediticia, aunque creemos que los tipos de interés estadounidenses se reducirían bruscamente en 2008 al 2% (con la inflación a un nivel considerablemente inferior) se produciría una fuerte desaceleración en el crecimiento mundial a cerca del 1,2% (y el crecimiento de los mercados emergentes mundiales se desaceleraría al 4,3%).

Sin embargo, estos escenarios también serían negativos para los mercados desarrollados de renta variable y consideramos que, debido al fuerte crecimiento y a los mejores fundamentales de los mercados emergentes, (aunque más tarde), éstos se verían menos afectados que los mercados desarrollados.

En general, consideramos que el destino de los mercados emergentes depende ahora menos de las perspectivas económicas mundiales que en el pasado. En ciclos económicos anteriores, una desaceleración o recesión en la economía estadounidense / mundial tenía importantes repercusiones negativas sobre los mercados emergentes mundiales, dado que caían las exportaciones.

Sin embargo, esta relación se ha “disociado” en cierta medida en los últimos años; por ejemplo, la cuota total estadounidense en las exportaciones de los mercados emergentes ha caído considerablemente. Si tomamos a China como ejemplo de la tendencia de crecimiento “autosostenido” dentro de los mercados emergentes, ésta posee una mayor cuota de exportaciones a la región asiática emergente que a EE.UU.

Los mercados de exportación de más rápido crecimiento para China son otros emergentes

Además, la demanda doméstica es el verdadero motor del rápido crecimiento de la economía china. Aunque el crecimiento de las exportaciones descendiese considerablemente, el crecimiento del PIB chino mantendría su solidez. La demanda doméstica, y no las exportaciones netas, también está impulsando las economías de muchos otros mercados emergentes, incluidos Brasil, Rusia, México, la India y Corea.

Se mantendrá la prima de crecimiento en los mercados emergentes sobre los países desarrollados

En general, las economías emergentes han crecido un 3,6% anual más que los mercados desarrollados desde 1999 y, en la actualidad, son un motor clave de la economía mundial. Consideramos que este fuerte crecimiento relativo se mantendrá. Según las previsiones del Fondo Monetario Internacional, las economías emergentes crecerán un 6,8% anual a lo largo de los próximos años comparado con el 2,7% de las economías desarrolladas.

Otro factor que respalda las perspectivas de los mercados emergentes es que poseen unos fundamentales económicos más sólidos en términos generales que el mundo desarrollado, en cuanto a equilibrio contable / fiscal y deuda estatal.

Se han realizado enormes mejoras estructurales en muchos de estos países en los últimos años, la inflación y los niveles de deuda extranjera han caído bruscamente, y las reservas de divisas han aumentado extraordinariamente. Las tendencias demográficas son unas de las ventajas a largo plazo de estos mercados. Se prevé que la población activa de los mercados emergentes

crezca hasta 2040 (en los países desarrollados disminuirá su tamaño a partir de 2010), un buen presagio para las futuras perspectivas de crecimiento.

En general, parece que 2008 será otro año positivo para los mercados emergentes, dado nuestro punto de partida de desaceleración gradual de la economía mundial (sin embargo, consideramos que existe una probabilidad del 40% de que se produzca un escenario de crecimiento peor, que afectaría tanto a los mercados desarrollados como a los emergentes).

Aunque algunos de estos mercados (especialmente el mercado de valores de clase "A" chino) muestran, características de burbuja, en general, las valoraciones no resultan caras. Creemos que estas economías seguirán ofreciendo tasas de crecimiento con prima comparado con los países desarrollados y que cada vez dependerán en mayor medida de la demanda doméstica y de las operaciones entre países emergentes, y en menor medida del crecimiento mundial.

Los fundamentales económicos relativamente fuertes y las tendencias demográficas también representan ventajas importantes en los mercados emergentes y, en general, las perspectivas de medio a largo plazo para estos mercados siguen siendo positivas.