

Cambio del comercio ligado a los sistemas mundiales de producción. ¿Qué política seguir?

William MILBERG*

En la mayoría de los estudios sobre la globalización económica se hace hincapié en el grado de apertura del comercio mundial desde 1980, apertura que se mide por la *cantidad de comercio* en relación con la actividad económica total. Este incremento cuantitativo, sin embargo, puede ser menos importante que el cambio cualitativo acaecido en la estructura del comercio mundial desde esa misma fecha, concretamente el comercio ligado a la «desintegración» internacional de la producción, es decir, el desmembramiento del proceso productivo en diversas partes y la ubicación de estas partes en países distintos. En el presente artículo se examinan el alcance de este cambio estructural, sus causas y su importancia en el conjunto del desarrollo económico.

La transformación que ha sufrido el comercio internacional — mayor presencia de los bienes intermedios y creciente actividad al margen de las empresas multinacionales — plantea una serie de retos tanto a la teoría como a las políticas. En cuanto al reto teórico, lo que están en revisión son los modelos analíticos tradicionales del comercio internacional y la inversión extranjera directa (IED). Al incrementarse la movilidad internacional del capital y el comercio de bienes intermedios, el mundo teóricamente armonioso de la ventaja comparativa ha cedido el puesto a una lucha competitiva caracterizada por la ventaja absoluta y el atractivo relativo de un lugar concreto para producir un insumo determinado del proceso productivo general. En lo referente a la inversión extranjera, pierde

* New School University. El presente artículo se basa en un trabajo preparado para la Comisión Mundial sobre la Dimensión Social de la Globalización constituida por la Organización Internacional del Trabajo. Dirección electrónica: milbergw@newschool.edu. El autor agradece a Codrina Rada su excelente ayuda en la investigación; a Jörg Mayer, los datos presentados en el apartado sobre la competitividad y la dispersión geográfica; y a Gary Gereffi, Peter Gibbon, Susan Hayter, John Humphrey, David Kucera, Katherine McFate y Timothy Sturgeon, sus provechosos comentarios a la primera redacción del trabajo.

fuerza la teoría de la «internización», lo que plantea la necesidad de elaborar una teoría económica de la «externización».

El reto político se deriva del hecho de que, aunque la universalización de la producción ha ayudado seguramente a los países en desarrollo a expandir su actividad manufacturera con destino a la exportación, el valor añadido procedente de esta actividad no es muy superior al de sus sistemas anteriores de exportación de productos básicos. Y esto se debe a que las empresas que lideran las redes mundiales de producción subcontratan en otros países las tareas que tienen menos valor añadido, pero conservan los procesos productivos donde este valor es más alto: los campos de especialización primordiales para cada una de ellas. Estos procesos suelen basarse en niveles superiores de tecnología y conocimientos especializados, pero también suelen estar en manos de oligopolios y protegidos por barreras firmes que dificultan la entrada de terceros. Las barreras son más permeables en los sectores de muchas redes mundiales en donde es menor el valor añadido, y en los cuales entran continuamente empresas de países que antes no se dedicaban a esos productos. La competencia en este nivel puede ser tan intensa que frene el incremento de los beneficios y los salarios. Pero aunque el estancamiento de los salarios afecta actualmente al nivel de vida, lo que más amenaza al desarrollo económico a largo plazo es la dificultad de generar rendimientos que puedan dedicarse a la reinversión.

El crecimiento de la IED en los países en desarrollo no resuelve el problema: los beneficios se repatrían en su mayor parte, y esta inversión suele ir a la zaga del desarrollo económico en vez de impulsarlo. Los países no deberían hacer concesiones importantes para atraer IED. Más bien, para conseguir desarrollar su capital humano y sus infraestructuras (algo que es crucial para que funcione el capitalismo impulsado por los ejecutivos empresariales — y probablemente también para atraer IED —) deben diseñar unas políticas industrial y de la competencia encaminadas a satisfacer sus necesidades específicas y a ampliar los rendimientos de la actividad productiva. La reinversión socialmente productiva de estos rendimientos es decisiva para el desarrollo económico.

Este artículo se divide en ocho partes. En la primera se presenta un panorama general de las tendencias mundiales del comercio y la IED, en donde se procura, sobre todo, explicar las fuerzas motoras de la IED y la lentitud con que está creciendo la inversión extranjera vertical frente a la horizontal. En la segunda se estudia la distribución de la producción mundial en general, con hincapié en la creciente importancia de la subcontratación en el extranjero, tanto con empresas independientes como en otras condiciones. En las partes tercera y cuarta se analizan las enseñanzas de los sistemas mundiales de producción para las teorías relativas al comercio y a la inversión exteriores. La quinta se dedica a los datos que poseemos sobre la estructura del mercado en las

cadena mundiales de productos básicos. La sexta parte trata de los efectos que la producción mundializada tiene en el trabajo y el capital, incluidos los salarios y el empleo, y en las corrientes internacionales de beneficios. En la séptima se examinan algunos asuntos políticos generales relacionados directamente con los retos que la producción mundializada plantea al desarrollo económico: cuestiones de política industrial, política de la competencia, política de admisión de IED y política laboral en el sistema productivo de alcance mundial. En la octava y última parte se sintetizan algunas conclusiones.

La globalización de la producción a la vista del comercio internacional y la inversión extranjera directa

La globalización económica es un proceso que tiene dos caras: la financiera y la productiva. El elemento común a ambas es una mayor movilidad internacional de los capitales. Con la liberalización e informatización generales de los mercados financieros, las corrientes internacionales brutas de capitales han crecido de manera astronómica en los últimos veinte años. Veamos, por ejemplo, el mercado de divisas: en 1977, las transacciones anuales de divisas ascendieron a 4,6 billones de dólares estadounidenses; en 2001, el volumen *diario* de transacciones había subido ya a 1,21 billones, cifra equivalente al valor anual del comercio mundial¹.

El comercio

Aunque no tanto como la globalización financiera, que se ha intensificado espectacularmente, también la de la producción ha acusado un alza notable, y lo ha hecho en las dos vertientes de comercio internacional e IED. Desde mediados de los años ochenta, el volumen mundial de IED ha aumentado más que el del comercio internacional, el cual, a su vez, ha crecido más que el producto mundial (véanse FMI, 2001, y UNCTAD, 2001).

La globalización de la producción trae consigo como gran promesa el inicio de una nueva fase de crecimiento de las exportaciones de los países en desarrollo, cuya incorporación al proceso les abre nuevos mercados y les aporta nuevas tecnologías. Como el comercio mundial se ha ampliado, tanto en cifras absolutas como en relación con el producto mundial, los países en desarrollo han mantenido su proporción

¹ Cabe aducir que las corrientes netas de capital (no las corrientes brutas) han sido insuficientes o, peor, anómalas en el sentido de que el reembolso de la deuda y la repatriación de beneficios por las empresas multinacionales han generado una corriente que va de los países en desarrollo a los desarrollados.

de las exportaciones mundiales en general: algo por encima del 33 por ciento en 2001, la misma cifra que en 1963. Pero han logrado elevar mucho la proporción de bienes manufacturados dentro de sus exportaciones, que ha subido espectacularmente, de alrededor del 10 por ciento en 1975 a casi el 75 por ciento en 1996 (OMC, 2002).

La inversión extranjera directa (IED)

Suele verse en la empresa multinacional (también llamada transnacional) el elemento que impulsa decisivamente el proceso de universalización de la producción. Y es comprensible, pues para que una empresa sea multinacional debe tener, por definición, una inversión extranjera significativa (que le dé capacidad de control)². Las empresas de este tipo han crecido de manera asombrosa en los dos últimos decenios.

Según estimaciones recientes, hay en la actualidad unas 65.000 empresas transnacionales, con alrededor de 850.000 filiales exteriores repartidas por todo el mundo. Su repercusión económica puede medirse de varias maneras. En 2001, las filiales en el extranjero tenían 54 millones de empleados, frente a 24 millones en 1990; el valor de sus ventas, casi 19 billones de dólares estadounidenses, suponía ese año más del doble que el de las exportaciones mundiales — mientras que en 1990 las cifras eran más o menos parecidas —, y en ese mismo período el volumen de IED se elevó de 1,7 a 6,6 billones de dólares [...] Las filiales en el extranjero representan hoy la décima parte del PIB mundial y una tercera parte de las exportaciones mundiales (UNCTAD, 2002a, pág. 1).

La cuota de la IED en la formación bruta de capital a escala mundial subió en dos tercios entre principios de los años ochenta y principios de los noventa; en los países en desarrollo, el aumento fue de tres cuartos. A nivel mundial, la IED se disparó en el decenio de 1990, aunque sufrió un brusco descenso en 2001 debido a la recesión generalizada, la deflación de los activos (especialmente las bajadas de los mercados bursátiles) y la consiguiente pérdida de valor de una serie de grandes fusiones, sobre todo en Europa. Así pues, el descenso de las corrientes de IED afectó más a los países desarrollados. La IED recibida por los países en desarrollo pasó de 8.400 millones de dólares estadounidenses en 1980 a 205.000 en 2001, y la parte de los países en desarrollo en la IED mundial creció del 15 por ciento en 1980 al 22 por ciento en 1999-2001. Este incremento no fue, sin embargo, suficiente para que se modificase el porcentaje de los países en desarrollo en el volumen mundial de inversión extranjera, que ha venido fluctuando en torno al 35 por ciento durante los últimos veinte años (UNCTAD, 2002b).

² A efectos de las estimaciones, se sigue partiendo de que la empresa multinacional debe tener más de un 10 por ciento de la propiedad de un activo radicado en el extranjero. Con el crecimiento de los mercados bursátiles en los años noventa en muchos países en desarrollo, que se expandieron también, aumentó la liquidez de la IED, desdibujándose aún más la distinción entre ésta y la inversión de cartera. Véase una exposición más amplia a este respecto en Milberg (1999).

Aunque la parte de los países en desarrollo en las corrientes mundiales de IED se ha elevado sólo ligeramente, la importancia de la IED dentro del capital extranjero recibido por estos países ha crecido de manera espectacular. Desde las crisis de la deuda de los años ochenta, la inversión directa ha sustituido a la deuda y las participaciones de capital privadas, y también a las donaciones de los gobiernos, como vía principal de entrada de capital extranjero en los países en desarrollo. En el período 1999-2001, la IED representó por término medio el 86 por ciento de la afluencia de capital extranjero privado a los países en desarrollo, y el 71 por ciento de la afluencia total de capital a estos países (Banco Mundial, 2000, 2001 y 2002). Difícilmente podría ser más alta la dependencia relativa de la IED para cubrir las necesidades de capital extranjero.

¿Qué es lo que mueve la inversión extranjera directa?

El panorama que acabamos de esbozar indica que la IED de las empresas multinacionales se ha convertido en uno de los auténticos motores de la globalización. Pero, ¿qué motivos hay tras esta pujanza de la IED? Se han realizado cientos de estudios empíricos sobre los «determinantes» geográficos de la misma. Un modelo econométrico típico estudia la IED mediante una regresión a partir de mediciones de la actividad económica, la población, la distancia (tanto física como cultural, ésta con una variable de idioma), a las que se añade una variable relativa al capital humano y a veces, en las versiones más recientes, indicadores de la legislación laboral y la estabilidad política. Con frecuencia se ha llegado a la conclusión de que la normativa laboral y las concesiones fiscales tienen muy poca importancia. Kucera (2002) sostiene, tras analizar una muestra de cien países menos adelantados, que un nivel más alto de salarios industriales/valor añadido tiene un efecto negativo palpable. No lo tiene, sin embargo, para este mismo autor, un grado alto de derechos sindicales. Ello apunta a que para la IED son más importantes los efectos de los derechos sindicales ajenos a los costos del trabajo, quizás porque van unidos a una mayor estabilidad política y social³.

Estas conclusiones sorprenden menos si las situamos en el contexto de la distinción tradicional entre IED horizontal y vertical. La primera se denomina también «búsqueda de mercados» por cuanto que la inversión supone reproducir la capacidad productiva en el país extranjero, presumiblemente para vender los productos en él. Dos condiciones son necesarias para propiciar esta IED. En primer lugar, el país de que se trate debe tener ya un mercado, o estar a punto de tenerlo. En

³ Sobre las concesiones fiscales, véase Wheeler y Mody (1992). En Hanson (2001) se citan estudios monográficos que confirman las averiguaciones de Wheeler y Mody.

segundo lugar, tiene que ser preferible hacer la misma producción en suelo extranjero que exportar los productos desde el país de origen. Es característico que esta segunda condición dependa de la falta de economías de escala importantes y de que haya unos aranceles aduaneros elevados en el mercado receptor: por eso se suele considerar que la IED horizontal es un medio para «esquivar» los aranceles. Es verdad que la mayor parte de la IED que va al mundo desarrollado tiene el propósito de penetrar mejor en los mercados destinatarios, y parte de la que va a los países en desarrollo obedece a un razonamiento similar; un ejemplo bien documentado es el del Brasil (véase Evans, 1995; sobre China, véase Braunstein y Epstein, 2002). Así pues, los estudios econométricos que se ocupan de *toda* la IED suelen concluir que el factor más determinante es el PIB del mercado anfitrión.

La IED vertical supone un movimiento de capital con el fin de mejorar los eslabonamientos en el sentido ascendente, bien en la producción, bien en los recursos naturales. La IED vertical que «busca eficiencia» consiste en trasladar a otro país recursos productivos con el fin de ahorrar gastos. Pueden propulsarla diversos factores, como que los costos del trabajo sean inferiores, que los beneficios estén menos gravados fiscalmente o que la legislación laboral o medioambiental sea menos exigente. Estas ventajas tienen que compensar ampliamente los costos arancelarios y de transporte que pagan las empresas por el movimiento internacional de piezas, componentes o productos ya montados. La IED que persigue la eficiencia suele darse en países de salarios bajos, aunque no exclusivamente en ellos. La cuantiosa inversión directa de los Estados Unidos en el Canadá, por ejemplo, tiene por objeto la producción o el montaje de piezas que se utilizan en bienes que se venden después en los Estados Unidos. Y de la inversión directa japonesa en Irlanda, por ejemplo, se ha dicho que está motivada por la eficiencia relativa de la mano de obra irlandesa y por la proximidad del país a los grandes mercados de la Unión Europea.

Lo que moviliza la IED vertical que «busca recursos» es el deseo de las empresas principales de controlar los suministros de recursos naturales o productos básicos primarios que emplean en la producción de otros bienes. Es el mismo objetivo que tenían, en su estructura tradicional, las inversiones coloniales y neocoloniales que acometieron primero los británicos en el período 1870-1913 y luego los estadounidenses tras la Segunda Guerra Mundial, y que sigue siendo hoy un factor de la IED en sectores que tienen una gran densidad de recursos naturales, como la siderurgia o los productos metálicos elaborados. Algunos analistas han añadido recientemente a estos móviles de la IED el de la adquisición de «activos estratégicos», poniendo ejemplos como el de las inversiones europeas en Silicon Valley. Esta inversión es vertical y suele basarse más en los eslabonamientos descendentes que en los ascendentes, a pesar de que éstos son los más corrientes en la IED vertical (Dunning, 2000).

A nivel mundial, el volumen acumulado de IED vertical ha venido creciendo de manera gradual, aunque lo ha hecho más o menos al mismo ritmo que la IED horizontal en los años noventa, de modo que la proporción permanece constante en más o menos el 33 y el 67 por ciento, respectivamente (UNCTAD, 2002b)⁴. El predominio de la IED horizontal tal vez sea la razón que desdibuja la dinámica de la inversión vertical en la mayoría de los estudios econométricos. Otra razón de que la mayoría de los estudios afirmen que las diferencias de costos no son un móvil significativo de la globalización de la producción es que las modificaciones de los costos relativos pueden desencadenar la desintegración de la producción más por canales externos que intraempresariales, cuestión que analizaremos con detalle más adelante⁵.

La «internización»

En la clasificación tradicional hay un elemento común a las tres razones que impulsan la IED: la voluntad de que las operaciones en el extranjero se mantengan dentro de la propia empresa. Es el proceso de «internización», en virtud del cual las empresas amplían sus actividades propias si controlan un activo — normalmente intangible, basado en los conocimientos — que les permita ganar unos beneficios superiores a los que ganarían si encargasen a otra empresa que les proporcionara el producto o servicio en una fase anterior, posterior o simultánea del proceso.

El fundamento de la «internización» arranca de la lógica misma de las empresas capitalistas: éstas son entidades con características que son distintas de los mercados precisamente porque pueden organizar la producción con un costo menor del que supondría que todos los componentes de su proceso productivo funcionaran por separado en el tejido económico. En un artículo clásico sobre «la naturaleza de la empresa», Coase (1937) sostenía que en el menor costo de las transacciones radicaba la ventaja de organizar la producción dentro de la propia empresa en vez de organizarla en el mercado. Esta fundamentación de la existencia de la empresa se aplicó después a la IED, diciendo que ésta obedece al deseo de las empresas de ampliar sus mercados sin renunciar a las ventajas de la organización interna.

⁴ Según Hanson, Mataloni y Slaughter (2001), la IED que salió de los Estados Unidos en el decenio de 1990 era más vertical que la correspondiente del decenio de 1980.

⁵ Por ejemplo, Brainard y Riker (1997) comprobaron que, aunque descendiesen los costos de la mano de obra extranjera, sólo en escasa medida las empresas multinacionales sustitufan con ella la mano de obra nacional. Estos autores sólo tienen en cuenta a las empresas multinacionales y a sus filiales, con lo que dejan fuera la subcontratación internacional «de igual a igual». Véase en Feenstra (1998) una crítica similar de los estudios sobre la «externización» que sólo incluyen datos sobre la inversión extranjera (es decir, que excluyen la subcontratación «de igual a igual» con empresas independientes).

La teoría de la empresa multinacional que se ha desarrollado en los tres últimos decenios tiene su origen en las ideas de Coase. Hymer (1976), y otros después, han descrito la empresa transnacional como una entidad no de mercado en el sentido de Coase: su expansión internacional refleja su evidente superioridad organizativa, quizás porque las transacciones les resultan mucho más baratas que si se realizaran a través del mercado. Estos ahorros, o estos rendimientos, pueden derivarse de los activos intangibles de la empresa, es decir, de los activos ligados a la tecnología, el proceso productivo, el diseño de los productos, la gestión, las relaciones laborales, la comercialización, los servicios o cualquier otro aspecto de la producción o entrega de una mercancía o un servicio. Mientras que la «internización» de las operaciones internacionales mediante la inversión extranjera se debe a la ineficiencia relativa del mercado, la protección de esos activos basados en los conocimientos manteniéndolos dentro de la propia empresa suele verse como la razón principal de que las empresas inviertan en el extranjero en vez de atender a los mercados exteriores de otras maneras, como las exportaciones o incluso la concesión de licencias o la subcontratación. Hoy se sigue pensando que la IED se explica esencialmente por las ventajas que ofrece la «internización»⁶.

El desmembramiento mundial de la producción

Habida cuenta de la extraordinaria magnitud de sus operaciones, no es de extrañar que las empresas multinacionales ocupen un lugar preeminente en los análisis de la globalización. Su capacidad para descomponer el proceso productivo en varias partes y de integrarlo de nuevo desde diversos países se ha convertido en el símbolo de la globalización misma. En la producción del «automóvil mundial» de Ford, por ejemplo, intervienen piezas fabricadas en catorce países y operaciones de montaje realizadas en nueve (UNCTAD, 1993). Este aumento vertical de la eficacia quizá sea la razón de que el comercio internacional y la IED, que se consideraban antes como medios recíprocamente sustituibles de atender a los mercados exteriores, sean hoy complementarios, y de que la IED se traduzca a menudo en un crecimiento de las importaciones y las exportaciones.

Paradójicamente, como la IED se mide con tanta precisión y con respecto a tantos países, los analistas tienden a ver la globalización a través del filtro de la IED. Al igual que el ebrío de los chistes que busca a la luz de la farola las llaves que ha perdido sólo porque ahí es donde ve mejor, los economistas han subrayado en exceso la importancia de la IED para el desarrollo económico, en lo que se refiere tanto a su papel

⁶ Dunning (2000) lleva muchos años adornando la teoría de la «internización» con otros dos tipos de ventajas que pueden explicar la IED: la propiedad y la ubicación.

directo en los procesos productivos de los países en desarrollo como a su naturaleza de fenómeno distinto del comercio internacional propiamente dicho.

El panorama que vemos es muy distinto si nos fijamos más en general en los cambios que ha sufrido la estructura del comercio internacional durante los últimos veinte años y, sobre todo, en el aumento de la parte que en él les corresponde a los bienes intermedios, ya se trate de transacciones intraempresariales en virtud de la IED o de subcontratación a empresas independientes. Habiendo crecido a un ritmo mayor que el de bienes acabados o finales, el comercio de bienes intermedios es la manifestación característica de la producción mundializada, fenómeno que, por lo demás, ha recibido distintas denominaciones: «aprovisionamiento y subcontratación exteriores», «desintegración internacional de la producción» (Feenstra, 1998), «descomposición de la cadena de valor» (Krugman, 1995), «partición mundial de la producción» (Yeats, 2001), «integración internacional de la producción» (UNCTAD, 1993), «integración vertical», «especialización vertical» (Hummels, Rapoport y Yi, 1998), «fragmentación» (Arndt y Kierzkowski, 2001), «especialización en subproductos» (Arndt, 1997), «desarrollo de las redes mundiales de producción» (Ernst, Fagerberg y Hildrum, 2002) o «cadenas de valor a escala mundial» (Sturgeon, 2001). Empezaremos por determinar la magnitud del fenómeno para analizar después sus causas y consecuencias.

Magnitud de la mundialización de la producción

Como este fenómeno no se mide explícitamente en los datos sobre el comercio internacional (con una única excepción que luego veremos), los economistas se han servido de diversas técnicas para determinar su magnitud. Todos los estudios realizados apuntan a una misma conclusión general: el proceso se ha ido generalizando considerablemente a lo largo del pasado decenio y ha alcanzado un nivel importante en el conjunto de la producción industrial. Otro método de medición, más limitado porque sólo abarca los insumos que se adquieren del mismo subsector (grupos de dos cifras de la Clasificación Uniforme para el Comercio Internacional de las Naciones Unidas – CUCI) al que pertenece el producto final, muestra una aceleración similar entre 1972 y 1990 (véase Feenstra y Hanson, 1999)⁷.

Campa y Goldberg (1997), que presentan datos algo más recientes, estudian los subsectores de dos cifras de la industria manufacturera del Canadá, Estados Unidos, Japón y Reino Unido a mediados de los decenios de 1970, 1980 y 1990. A partir de las estadísticas de insumos y

⁷ Donde los insumos importados = \sum_j [compras de insumos del bien j por la industria i] \times [importaciones del bien j /consumo del bien j].

producto, miden el porcentaje de insumos importados en los insumos totales. El resultado es un incremento en todos los subsectores y todos los países. Además, el ritmo de aumento de la compra de insumos importados era más o menos constante, lo que significa que «los sectores que tenían unos niveles relativamente altos de penetración de importaciones o de utilización de insumos importados a principios del decenio de 1970 seguían dependiendo en buena medida de estos últimos a mediados del de 1990» (Campa y Goldberg, 1997, pág. 4).

En un estudio pormenorizado del subsector de maquinaria y equipo de transporte (CUCI 7) se comprobó que había una tendencia muy clara a la globalización de la producción (Yeats, 2001). Este sector representa alrededor del 50 por ciento del comercio mundial de productos industriales, y el autor lo utiliza porque en la revisión 2 de la CUCI (que era la aplicada por la mayoría de los países a comienzos de los años ochenta) es la única categoría industrial en la que se distingue entre el comercio de piezas y componentes y el de bienes ya montados. Desde principios de los años ochenta el comercio de piezas y componentes en este subsector ha venido creciendo más deprisa que el de productos acabados. En 1995, el primero representaba el 30 por ciento del total de intercambios de productos abarcados por la CUCI 7, cuando era del 26,1 por ciento en 1978. Dentro del comercio total de maquinaria y equipo de transporte, el porcentaje de las exportaciones de piezas y componentes aumentó en todos los países industrializados de 1978 a 1995; el alza más espectacular se produjo en el Japón, que expandió considerablemente el sistema de producción mundializada a otros países en desarrollo de Asia (*ibíd.*). Esta tendencia estuvo acompañada de un cambio en los destinos de las exportaciones de piezas y componentes procedentes de la OCDE: menos a Europa y más a los países en desarrollo, cabe suponer que para ser allí montados y reexportados (*ibíd.*). El porcentaje de importaciones recibidas aumentó especialmente en China y el resto de Asia oriental, lo que indica su gran pujanza en este campo. En el de equipo de telecomunicaciones, casi tres cuartas partes de las importaciones asiáticas consisten hoy en componentes que son reelaborados y exportados de nuevo.

En otros estudios, la parcelación de la producción se mide con otros criterios más orientados al objeto del comercio. Uno de ellos es el que toma como referencia el volumen de «productos para reelaborar», es decir, el volumen de productos intermedios que se importa para su reelaboración y exportación. Según Feenstra y Hanson (2001), las ventas de este tipo de China y de Estados Unidos a los países periféricos de la Unión Europea — España, Grecia, Irlanda y Portugal — aumentaron espectacularmente en los años noventa. Hummels, Rapoport y Yi (1998) definen la «especialización vertical» como la «cantidad de productos importados que se incorporan a bienes que se exportan», y calculan que esa cantidad se incrementó por término medio en un 20 por

ciento en los países de la OCDE entre los decenios de 1960 y 1990. En algunos sectores concretos el crecimiento fue descomunal: la especialización vertical en el comercio de productos electrónicos entre el Japón y otros países asiáticos se multiplicó por nueve entre 1986 y 1995.

Aunque los datos sobre el comercio de que disponemos sólo permiten hacer cálculos precisos respecto de unos pocos sectores, está ya sobradamente comprobado que la mundialización de la producción es una realidad en muchos y muy diversos ámbitos, como el del textil y las prendas de vestir, la electrónica de consumo, la maquinaria y el equipo de transporte, los productos de consumo ligeros como los juguetes e incluso servicios tan variados como los de ventas y financieros (véase un ejemplo concreto en Feenstra, 1998, pág. 7).

Sin embargo, también pueden surgir obstáculos a la dispersión de los procesos productivos a lo largo y ancho del planeta. Un fenómeno contrario a esta dispersión es lo que podría llamarse «concentración o conglomeración geográfica», cuyas causas son las economías de escala, los elevados costos de transporte y los acuerdos preferenciales de comercio. Según Venables (2002, pág. 3), «la especialización vertical exige mucho transporte. Los productos atraviesan numerosas fronteras, de modo que los costos de transporte, aunque sean pequeños, y los gastos comerciales menudos pueden acumularse hasta llegar a tener efectos de gran alcance. De ello cabe deducir que el comercio se desarrollará básicamente entre grupos de países que tengan buenos enlaces de comunicaciones y transporte». Es decir, es probable que las redes de producción se dispersen si los costos de transporte son bajos, y se concentren cuando sean altos. Venables propone la hipótesis de que en el futuro puede haber más concentración a medida que con las nuevas tecnologías se generalice la producción «en el momento», gestionada día a día. Además de estos factores técnicos que limitan la dispersión, también los problemas de organización han frenado sin duda el proceso en algunas otras facetas de la actividad empresarial, como por ejemplo la I + D, la financiación y la planificación estratégica y de mercado (Doremus y otros, 1998).

Inversión extranjera directa y dispersión mundial de la producción

Debido a la expansión simultánea de las actividades de las empresas multinacionales y del comercio de bienes intermedios, podría pensarse que este último está impulsado por aquélla. Cabría pensar igualmente que el aumento del porcentaje que suman los bienes intermedios en el comercio mundial total se debe en gran parte al crecimiento del comercio intraempresarial, es decir, del comercio que, sin dejar de ser internacional, se realiza en el seno de una misma empresa (multinacional). Sorprende, sin embargo, que el porcentaje del comercio que es

intraempresarial se mantenga más o menos constante desde hace veinticinco años, lo cual supone que ha crecido al mismo ritmo que el volumen total de intercambios. Por ejemplo, aunque el comercio intraempresarial tiene una fuerte presencia en el comercio total de los Estados Unidos, su porcentaje apenas ha variado durante los últimos veinte años, situándose en torno al 35 por ciento de las exportaciones y al 42 por ciento de las importaciones en el período 1977-1998 (Bureau of Economic Analysis, 2002). De hecho, los porcentajes intraempresariales de las exportaciones e importaciones estadounidenses eran menores en 1998 que en 1984. Una pauta similar se aprecia en el comercio intraempresarial del Japón y Suecia, los únicos otros países sobre los que tenemos datos fiables a este respecto (véanse más detalles en Milberg, 1999).

La proporción alta y constante que suma el comercio intraempresarial en el comercio total de los Estados Unidos, Japón y Suecia indica que, pese al asombroso incremento de la actividad transnacional de las grandes empresas — como demuestran sus cifras de empleo, producción y ventas —, éstas prefieren cada vez más subcontratar a una empresa de otro país que ampliar allí su propia capacidad de producción. En otras palabras, con el porcentaje de comercio de bienes intermedios en alza y con el de comercio intraempresarial constante, el incremento del porcentaje que corresponde a esos bienes tiene que deberse a las transacciones entre empresas independientes, es decir, a la «externización» fuera de la empresa multinacional. Esto hace pensar que otra de las razones por las que los análisis econométricos de los factores que impulsan la IED suelen hallar una relación insignificante entre los costos de producción y los movimientos de capital es que la subcontratación a empresas extranjeras independientes está sustituyendo cada vez más a la IED que persigue la eficiencia.

La coordinación de los sistemas mundiales de producción

Esta disyuntiva entre subcontratar a empresas extranjeras independientes y llevar la propia capacidad de producción a otros países no es absoluta, pues no comprende toda la diversidad de formas organizativas que vinculan a las empresas principales y proveedoras en una «red» o «cuasijerarquía». En estas relaciones se aúnan componentes de jerarquía interna de la empresa con otros que nacen de la competencia plena en el mercado. Una de las claves de por qué el espíritu jerárquico impregna a veces el suministro de componentes es la confianza que con el tiempo se establece entre las divisiones empresariales. Esta confianza es importante para garantizar tanto la fiabilidad del aprovisionamiento como la flexibilidad para afrontar las crisis exógenas motivadas por cambios de la demanda o del diseño del producto o por otras causas. En un sistema mundial de producción, la confianza se consigue en ocasio-

nes mediante contactos personales. Según un estudio del sector de las prendas de vestir:

Las relaciones sociales preexistentes ayudan a que se formen redes mundiales de producción porque reducen los riesgos de malentendidos y oportunismos. En el sector mundial de las prendas de vestir, parece ser que los lazos étnicos hacen justamente eso, pues los empresarios asiáticos afincados en los Estados Unidos están mucho más dispuestos a recurrir a fábricas de Asia que los de otras etnias, y son más capaces de establecer los nexos necesarios para garantizar unas transacciones fiables y reducir los riesgos en materia de calidad y de entrega (Christerson y Appelbaum, 1995, pág. 1371).

Hay una combinación de factores que impulsa este desarrollo de los sistemas mundiales de producción. El cambio de la jerarquía interna al mercado o cuasimercado obedece a los esfuerzos de las empresas principales por rebajar sus costos, elevar la eficiencia y rapidez de las entregas, acrecentar su flexibilidad, mancomunar los riesgos y «mejorar la estructura de incentivos y control de la organización jerárquica» (Semlinger, 1991, pág. 105). La ventaja relativa que se obtiene de la desintegración vertical pone de manifiesto algunas limitaciones de la organización vertical que caracterizó a las empresas prósperas durante todo el siglo XX. Powell cita tres inconvenientes de las empresas integrados en sentido vertical: «la incapacidad para responder con rapidez a los cambios de la competencia en los mercados internacionales; la resistencia a hacer innovaciones en los procesos que modifican las relaciones entre las diversas fases de la producción, y la renuencia sistemática a introducir nuevos productos» (Powell, 1990, págs. 318-319).

En el cuadro 1 figura una clasificación sencilla de los tipos de subcontratación internacional desglosados por el grado de coordinación entre la empresa principal y la empresa proveedora. Es abundante la bibliografía que estudia las redes mundiales de producción, pero lo que aquí nos interesa es cómo se entiende esta forma de organización industrial en los análisis del comercio y la inversión. Desde la perspectiva de las estadísticas sobre el comercio internacional, la modalidad de red se parece mucho a un mercado, pues las transacciones que se realizan dentro de la red se consideran intercambios entre empresas independientes en condiciones de competencia. Además de la «externización» competitiva de bienes intermedios, ha aumentado también la venta de bienes finales a mayoristas, es decir, el comercio de bienes cuyo proceso productivo ya se ha completado si exceptuamos la mercadotecnia y la venta al por menor. Estos bienes son importados por grandes minoristas (como, por ejemplo, Wal-Mart y The Gap) o por los llamados «fabricantes sin fábricas», como Nike, Calvin Klein y Fischer Price, que importan de productores o intermediarios extranjeros los productos ya totalmente montados, pero con su propia etiqueta o envase. En estos casos, el valor que añade la empresa principal se funda en el diseño, la comercialización o la venta al por menor.

Cuadro 1. La coordinación en los sistemas mundiales de producción

Coordinación	Tipo de corriente de bienes	Tipo de corriente de capital	Tipo de sector
Ninguna (mercado)	Entre partes independientes	Ninguna	Bajo nivel de diseño y de especificaciones (por ejemplo, prendas de vestir corrientes, electrónica y juguetes)
Parcial (red o cuasijerarquía)	Entre partes independientes	Modesta, basada sobre todo en la tecnología o los conocimientos	Bajo nivel de exigencias tecnológicas, alto nivel de diseño (por ejemplo, prendas de vestir especiales, calzado y electrónica)
Plena (empresa o jerarquía)	Comercio intraempresarial	Inversión extranjera directa	Alto nivel de exigencias de tecnología y de diseño (por ejemplo, el automóvil)

En otros sentidos, la relación entre las empresas incluidas en redes o en cuasijerarquías se asemeja más a la que hay entre una empresa única y una filial cuya propiedad es mayoritariamente suya. La empresa principal puede compartir con las empresas proveedoras información que en el sistema tradicional se trataba como confidencial y prestarles apoyo técnico y de comunicaciones para facilitar la entrega de sus pedidos. A veces facilita incluso los proyectos técnicos de futuros productos a sus proveedores de los países en desarrollo (Tybout, 2000, pág. 36). Las empresas japonesas, por ejemplo, entablan «relaciones estrechas y duraderas con sus proveedores» y comparten con ellos «abundante información» (Holmstrom y Roberts, 1998, págs. 80-82, citado en Williamson, 2002, pág. 190). Nolan, Sutherland y Zhang (2002) denominan a esos proveedores «la empresa externa de las grandes corporaciones mundiales», y la propia ambigüedad de la expresión refleja bien este tipo de organización situado entre el mercado y la jerarquía interna. Esto significa que, aunque estas transacciones no se contabilicen como IED entre la empresa principal y los proveedores con los que forma una red, posiblemente existe una corriente de capital considerable, sea o no de naturaleza tangible.

Implicaciones de los sistemas mundiales de producción para la teoría del comercio

El crecimiento de los intercambios de bienes que ocupan un lugar intermedio en el proceso manufacturero ha modificado de manera fundamental la estructura del comercio mundial y obliga a los economistas a replantearse la forma en que los distintos países se insertan en la división internacional del trabajo. En la teoría tradicional, la dirección del comercio (es decir, qué países producen qué bienes para la exportación) viene determinada por el principio de la ventaja comparativa. Según este principio, un país se especializará en la producción y exportación del bien o bienes en los que su ventaja de productividad relativa

sea superior a la del país extranjero. Como, por definición, cada país tendrá siempre una ventaja de productividad relativa en al menos un sector, el principio de la ventaja comparativa dará el feliz resultado de que todos los países lograrán participar en el comercio internacional, se beneficiarán de este comercio y podrán llegar a ganar unos ingresos de exportación equivalentes al valor de sus importaciones. En otras palabras, el libre comercio será beneficioso y estará equilibrado para todos los países, aun para los que tengan costos más altos en todos los sectores. Veamos el atractivo resumen que de esta idea hace Paul Krugman:

La competencia internacional no expulsa a los países de la actividad comercial. Actúan contrapesos poderosos que consiguen normalmente que todo país siga siendo capaz de vender una serie de bienes en los mercados mundiales, y de lograr que su saldo comercial promedio llegue al equilibrio a largo plazo aun cuando su productividad, su tecnología y la calidad de sus productos sean inferiores a los de otros países [...]. Tanto en la teoría como en la práctica, también los países que están atrasados en materia de productividad pueden nivelar su comercio internacional, pues el motor del comercio no es la ventaja absoluta, sino la relativa (1991, págs. 811 y 814).

Los contrapesos a que se refiere Krugman son los ajustes de precios que deben producirse cuando el saldo comercial no está equilibrado. Estos ajustes fueron descritos por vez primera por David Hume en 1746, y se conocen hoy como el «mecanismo de flujos precio-monedas». Con un patrón oro, un país que tenga, por ejemplo, déficit comercial experimentará una salida neta de moneda (oro), lo que producirá un descenso de la cantidad de dinero que reducirá el nivel de los precios. Este descenso de los precios mejorará la competitividad de los bienes del país, y los movimientos de moneda y precios terminarán cuando la balanza comercial se haya nivelado. Hoy lo que supuestamente se ajusta es el tipo de cambio, depreciándolo ante una situación de déficit y apreciándolo para facilitar el ajuste a una situación de superávit.

Ahora bien, la globalización de la producción y las finanzas ha invalidado algunos de los supuestos esenciales del modelo ideado por Ricardo y Hume. En los apartados siguientes trataremos brevemente de tres de ellos. El primer supuesto es el de la inexistencia de movimientos internacionales de capital y de producción de insumos. El segundo es el proceso de ajuste formulado por Hume, quien convierte la ventaja comparativa en diferencias del costo del dinero que ponen en movimiento el comercio internacional. El tercero es la distribución no uniforme, entre las empresas y los países, de los activos basados en los conocimientos.

Movilidad internacional del capital y producción «volante» de insumos

El aumento de la movilidad del capital y la de presencia de bienes intermedios en el comercio total conllevan que el capital o, análogamente, la producción de los insumos intermedios puedan desplazarse

allí donde sean más rentables. Así, la división internacional del trabajo y la dirección del comercio internacional no dependerán de la ventaja comparativa, sino del atractivo del lugar donde afincarse.

A principios del siglo XIX, Ricardo había justificado claramente el supuesto de la ausencia de movilidad internacional del capital. Tras establecer las consecuencias de la plena movilidad del capital para la ubicación de la producción — que todos los factores de producción se trasladaran de Inglaterra a Portugal en su famoso ejemplo —, Ricardo sostiene a continuación que el supuesto de la ausencia de movilidad internacional del capital es razonable porque:

La natural resistencia de todo ser humano a abandonar el país de su nacimiento y de sus relaciones, y a confiarse, con todas sus costumbres ya fijadas, a un gobierno extraño y a nuevas leyes, frena la emigración del capital. Tales sentimientos, que yo lamentaría que se debilitasen, inducen a la mayoría de los hombres de fortuna a contentarse con un nivel bajo de beneficios en su propio país, en vez de buscar en naciones extranjeras un destino más ventajoso para su riqueza (Ricardo, 1817, págs. 136 y 137).

En el siglo XXI, el supuesto de la ausencia de movilidad internacional, tanto del capital como de la ubicación de la producción de insumos, choca frontalmente con la indiscutible tendencia a la globalización que se expone en el presente artículo⁸. La introducción, en la teoría del comercio, de un factor internacionalmente móvil reduce la importancia de la ventaja comparativa en la determinación de las pautas del comercio. Con la libre circulación del capital, un bien se producirá sólo donde resulte más rentable hacerlo, normalmente donde los costos unitarios del trabajo sean más bajos. En un caso extremo, es decir, si un mismo país tiene una ventaja absoluta en todos los productos (o sea, si sus costos unitarios de producción son más bajos en todos los productos), atraerá capital extranjero, reduciendo la producción y el empleo exteriores a cero en un mercado en equilibrio. Caves (1982, pág. 55) describe lo que supondría una situación así: «En general, cuanto más móviles son los factores de producción, tanto menos tiene que ver la ventaja comparativa con las formas de producción. Si todos los factores fuesen más productivos en los Estados Unidos que en Islandia y nada obstaculizara su movilidad internacional, toda la actividad económica se trasladaría a los Estados Unidos». Ronald Jones sostiene una tesis similar:

Aunque cada nación, en virtud de la ley de la ventaja comparativa, puede encontrar algo que producir, acabará tal vez hallándose con las manos vacías si trata de instalarse en sectores que exigen factores «volantes». Una vez que los teóricos del

⁸ Los teóricos del comercio del siglo pasado pudieron evitar la cuestión de la movilidad internacional del capital porque Samuelson ideó en 1949 el teorema de la igualación del precio de los factores, según el cual aun en ausencia de movimientos internacionales de los factores de producción, el libre comercio de *bienes* producirá una igualación de la remuneración de los factores productivos. Así, todos los beneficios de bienestar del intercambio internacional podrían obtenerse sin movilidad internacional alguna del capital (ni de la mano de obra).

comercio prestan la debida atención a la importancia de esos factores productivos internacionalmente móviles, la doctrina de la ventaja comparativa debe integrar también en su seno la doctrina del «atractivo relativo», según la cual lo esencial no son necesariamente las exigencias técnicas de un determinado sector frente a las de otro, sino la valoración global de un país frente a otro como lugar seguro, cómodo y rentable para instalar en él los factores productivos «volantes» (1980, pág. 258).

La productividad relativa o el costo relativo no tienen por qué desempeñar un papel determinante y, en este sentido, el principio operativo será la ventaja absoluta, no la ventaja comparativa. En sus Conferencias Ohlin del año 2000, Jones explicaba también:

El concepto de ventaja comparativa está ligado a la idea de que los insumos están encerrados dentro de las fronteras nacionales, de modo que lo único que hay que decidir es en qué parte del país situarlos [...]. [Un] mundo en el que algunos insumos son internacionalmente móviles o comerciables es un mundo en el que [...] la doctrina de la ventaja comparativa, con su hincapié en lo que un factor *hace* dentro del país, debe compartir el lugar de honor con la de la ventaja absoluta, que se plantea más bien la cuestión de adónde *va* un factor que posee movilidad internacional (2000, pág. 136) [...]. Una vez que se acepta que un insumo puede tener movilidad internacional, el concepto de ventaja *absoluta* pasa a ocupar el lugar que le corresponde junto al de ventaja *comparativa* cuando se trata de explicar la dirección del comercio internacional (2000, pág. 7).

El proceso de ajuste de los precios (tipos de cambio)

El segundo problema fundamental que plantea en el siglo XXI la teoría de la ventaja comparativa es que da por hecho que el mecanismo de ajuste de los precios que enunciara Hume funciona bien. Como se han liberalizado los mercados financieros, incluidos los de divisas, los tipos de cambio vienen obedeciendo cada vez más a las fluctuaciones de los mercados, y es evidente que no cumplen «principios fundamentales» como el del equilibrio del comercio exterior. Este divorcio entre los tipos de cambio y la balanza comercial ha producido desequilibrios comerciales persistentes, y ha hecho poco probable que las diferencias relativas de costos se transformen en una situación de diferencias absolutas, en costo del dinero y precios, entre unos países y otros.

Un país que tiene déficit comercial debido a lo estricto de sus normas laborales y lo elevado de sus costos, por ejemplo, no puede esperar a medio plazo una depreciación inducida por el mercado. Desde 1980, los principales países de la OCDE vienen teniendo unos desequilibrios comerciales cuya magnitud y persistencia no se conocían desde la Segunda Guerra Mundial. Sin embargo, estos países son los que tienen los mercados financieros más desarrollados y más liberalizados, por lo que cabría esperar que hicieran los ajustes de la cuenta corriente más eficaces. En todos los casos salvo el del Canadá, la magnitud (con respecto al PIB) y la persistencia de los desequilibrios de cuenta corriente fueron

mayores en el período 1992-2001 que en 1972-1981 (véanse OCDE, 1999, y sus actualizaciones sucesivas)⁹.

Disparidades de tecnología

Además de los aspectos de movilidad internacional del capital, producción «volante» de insumos y liberalización de los mercados financieros, la creciente importancia de la competencia que no se plasma en los precios — sobre todo la que se libra en nuevos productos y procesos — ha reducido aún más la eficacia del mecanismo de Hume como medio de equilibrar el saldo comercial y, con ello, la importancia de la ventaja comparativa. Teniendo presentes las diferencias pertinaces en tecnología y conocimientos entre las empresas y los países, escribe Alice Amsden:

El precio de la tierra, el trabajo y el capital ya no es el único elemento que determina la competitividad. El mecanismo del mercado ha dejado de ser su único árbitro, y hay que remitirse en su lugar a instituciones que fomentan la productividad. Como los salarios más bajos de un país pobre pueden no ser suficientes frente a la productividad superior de un país rico, el modelo de la «ventaja comparativa» ya no se comporta de una manera predecible: a los recién llegados no siempre les basta para industrializarse la especialización en un sector de bajo nivel tecnológico. Incluso en un sector de esta clase, la demanda puede preferir a los participantes más calificados (2001, págs. 5 y 6)¹⁰.

Las empresas persiguen la rentabilidad y el crecimiento acumulando y protegiendo una ventaja de conocimientos sobre sus rivales, sea mediante la innovación, la IED, la subcontratación internacional, la cooperación entre empresas o las subvenciones oficiales. Las diferencias internacionales en materia de instituciones socioeconómicas — desde los sistemas de innovación y financieros hasta el trato fiscal de los beneficios empresariales, pasando por la regulación del mercado de trabajo y aun por el alcance del Estado de bienestar — pueden afectar tanto a la productividad como a otras vertientes de los bienes objeto de comercio que no son los precios. Ello afecta, a su vez, a la competitividad de determinados sectores y a la posición comercial general de la economía de un país. La cuota de una empresa en el mercado de exportación dependerá de la estructura general de las ventajas mencionadas. Las variaciones de esta cuota de mercado llevan a cambios de los rendimientos y, a su vez, éstos son probablemente más importantes para la evolución del comercio que cualquier otro cambio relativo a los costos, como por ejemplo los

⁹ Abundando en este sentido, en varios estudios empíricos se ha comprobado que las condiciones de Marshall-Lerner — las condiciones necesarias para que la devaluación mejore la balanza comercial — no se cumplen con frecuencia ni en los países industrializados ni en los países en desarrollo. Véase, por ejemplo, Rose (1991).

¹⁰ Hay una exposición valiosa del modelo del comercio basado en las disparidades de tecnología en Dosi, Pavitt y Soete (1991). Para una reseña de los estudios empíricos sobre la competencia de precios frente a la que se libra en otros ámbitos, véase Fagerberg (1996).

ajustes del tipo de cambio. El mecanismo de Hume puede funcionar hasta cierto punto, pero está dominado por las ventajas absolutas logradas con las diferencias de productividad derivadas de los conocimientos técnicos. Como ya se ha señalado, esta pérdida de importancia de la competencia de precios ante el predominio de las diferencias de conocimientos técnicos hace aún más probable que perduren los desequilibrios comerciales.

Implicaciones de los sistemas mundiales de producción para la teoría de la inversión extranjera

Subcontratación y estructura endógena del mercado

Las pautas del comercio pueden depender de las estrategias generales de las empresas en materia de ubicación de su producción. Pero ¿cuenta también en estos sistemas mundiales de producción la estructura de la propiedad? Mi tesis es que esta estructura es, en parte, endógena a la dinámica de la propia competencia internacional. Concretamente, si el comercio intraempresarial es el resultado de estrategias de «internización», es decir, de incorporación de actividades a la empresa, el crecimiento observado de la subcontratación entre empresas independientes exige una teoría de la «externización».

Las empresas «internizan» un proceso productivo internacional para proteger los rendimientos generados por unos activos que son propios de la firma (y que, a menudo, se basan en los conocimientos técnicos). Estos rendimientos son posibles únicamente en una industria oligopolista, en la que las economías de escala y la implantación en el mercado pueden fomentar el desarrollo de estos activos y permitir que sigan siendo rentables. A la inversa, las empresas «externizarán» una parte de sus operaciones si el ahorro de costos que esperan conseguir es superior al incremento de rendimientos previsto. Y esto es más probable que sea así cuanto más competitivos sean los mercados de productos (intermedios).

Si hay competencia o si es posible crear condiciones de competitividad entre los proveedores, la empresa principal debe «externizar» sus fuentes de suministro. Si pueden mantenerse en el nivel de los proveedores unas condiciones de oligopolio, a la empresa principal le interesa conservarlos en su seno. En otras palabras, la estrategia empresarial consiste en «externizar» cuando los mercados descendentes son competitivos. Si la «externización» misma fomenta la competencia descendente, la asimetría de las estructuras del mercado a lo largo de la cadena mundial de productos básicos puede considerarse endógena a las estrategias competitivas de las empresas principales.

En la medida en que la asimetría de las estructuras del mercado es endógena, lo es también, por el mismo razonamiento, el auge creciente de la «externización». La competencia entre los proveedores es beneficiosa para las empresas principales no sólo por sus efectos en los costos, sino porque éstas ganan en flexibilidad a la hora de abastecerse¹¹. Pueden subcontratar en un plazo relativamente corto, lo cual les sirve para adaptarse con más rapidez a los cambios de las condiciones de la demanda de bienes finales o a los cambios de la oferta, en cuestiones que van desde el diseño de los productos hasta los salarios, pasando por los tipos de cambio o las políticas de los países en que están radicados los proveedores actuales o potenciales.

Muchos expertos en gestión han llamado la atención sobre la creciente tendencia de las empresas a centrarse en la «competencia esencial», recurriendo para lo demás a la subcontratación de igual a igual. De esa manera pueden concentrarse en los aspectos del proceso de producción en los que es más difícil la entrada de terceros debido sobre todo a su alto nivel de conocimientos especializados y tecnología. Las empresas reducen así su ámbito de juego a estos campos de especialización primordiales, no sólo por la razón evidente de que es en ellos donde son mejores, sino porque son los elementos del proceso integrado de producción que generan rentabilidad y que más garantizan la posibilidad de conservar estas ganancias en el futuro. Por lo tanto, no es fácil separar los campos de especialización esenciales de la implantación en el mercado.

Otro factor que impulsa la «externización» es la política pública, tanto en los países desarrollados como en el mundo en desarrollo, sobre todo el establecimiento de zonas francas exportadoras (ZFE), es decir, zonas especiales en las que pueden importarse bienes sin pagar derechos y cuya producción está destinada en su mayor parte a la exportación. Las ZFE abundan más en Asia oriental y América Latina y suelen concentrarse en sólo dos sectores: las prendas de vestir y la electrónica. El segundo tiene mucha más densidad de capital que el primero. El grado de propiedad extranjera de las empresas afincadas en las ZFE varía según las regiones, y es mucho más alto en América Latina que en Asia oriental. En su estudio sobre las ZFE centroamericanas, por ejemplo, Jenkins, Esquivel y Larrain (1998) comprobaron que eran de propiedad nacional el 11 por ciento de las empresas en Honduras y Nicaragua, alrededor del 20 por ciento en Costa Rica y El Salvador, y el 43 por ciento en Guatemala. En otro estudio sobre las tendencias mundiales se afirma que «gran parte del montaje industrial que se hace en

¹¹ En un estudio sobre las operaciones internas de empresas estadounidenses, Harrison y Kelley (1993) llegaban a la conclusión de que el abastecimiento externo obedecía más a un deseo de flexibilidad que al afán de reducción de costos como tal.

el exterior no está integrado en las actividades manufactureras de propiedad extranjera, sino que lo realizan empresas de propiedad nacional» (Yeats, 2001, pág. 33, recuadro 2).

Las cadenas mundiales de productos básicos

En suma, la producción globalizada se irá coordinando cada vez más de una manera externa, y no en el seno de las empresas, si el abastecimiento exterior es capaz de crear una competencia entre los proveedores de modo que se reduzcan los costos y se incremente la flexibilidad en mayor medida de lo que podría conseguirse dentro de los límites de las operaciones internas. La consiguiente presión competitiva sobre los proveedores puede traducirse, asimismo, en una presión sobre los costos del trabajo o sobre las normas laborales¹². Este carácter endógeno de la estructura del mercado de los subcontratistas puede ilustrarse con el concepto de cadena mundial de productos básicos, definido por Sturgeon (2001, pág. 11) como «la secuencia de actividades productivas (es decir, con valor añadido) que conducen a un uso final y lo sostienen». Se asemeja este concepto al de las columnas de vectores en un cuadro de insumos y producto, pero mientras que en éste se subraya el volumen de insumos por unidad de producto, en la noción de cadena mundial de productos básicos se subraya la propiedad y la relación de fuerzas imperante dentro de cada eslabón del proceso productivo y entre los diversos eslabones que lo componen (por ejemplo, entre las empresas principales y las proveedoras, o entre las empresas proveedoras del primer nivel y los subcontratistas más pequeños, incluso los que trabajan a domicilio).

Lo normal es que la empresa principal controle la cadena. Gereffi (1994) distingue entre cadenas de valor impulsadas por los compradores e impulsadas por los productores, distinción que se basa en la índole de la empresa principal que encabeza la cadena. El segundo tipo es habitual en los sectores caracterizados por economías de escala y dirigidos por empresas multinacionales que tal vez subcontratan parte de la producción pero que conservan para sí la I + D y el acabado final del producto. Así se hace, por ejemplo, en los sectores del automóvil, las computadoras y la construcción aeronáutica. Las cadenas impulsadas por los compradores suelen darse en la producción de bienes de consumo duraderos como las prendas de vestir, el calzado y los juguetes. En este caso, la cadena mundial está dirigida por grandes minoristas (como Wal-Mart y The Gap). Estas empresas no son fabricantes en sí

¹² Análogamente, las relaciones de igual a igual con proveedores independientes reduce la responsabilidad de la empresa compradora con respecto al cumplimiento de las normas laborales por parte de la empresa proveedora. Si ésta es de propiedad ajena, es menos probable que se acuse a la empresa compradora a este respecto que si se trata de una filial suya.

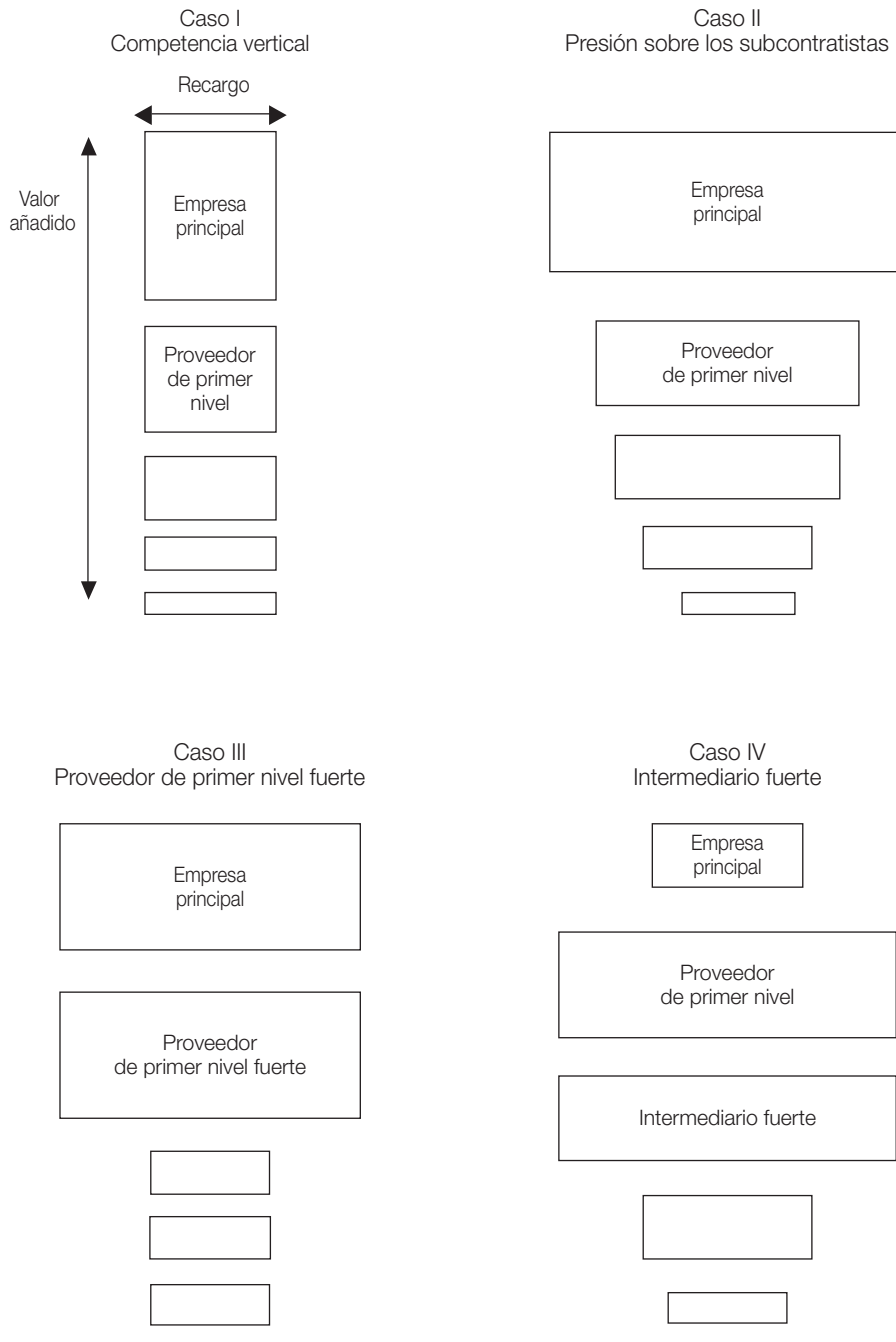
mismas: suelen ocuparse del diseño y la comercialización, pero la producción efectiva la subcontratan.

Aunque esta distinción entre cadenas impulsadas por los productores e impulsadas por los consumidores puede ser útil para algunas cosas, aquí nos interesan más las diferencias observables a lo largo de la cadena en lo que se refiere a la estructura del mercado y, por tanto, al grado de dominio que ejercen en la cadena unas empresas y otras. En el gráfico 1 se resumen algunos modelos hipotéticos de propiedad y dominio entre las empresas principal y proveedoras que conforman la cadena. El panorama está muy simplificado, especialmente porque en el extremo inferior de la cadena de valor es probable que haya múltiples proveedores y, posiblemente, con muchas formas distintas de organización, desde instalaciones de cadenas de montaje hasta agrupaciones de productores semiartesanales e, incluso, pequeñas unidades domésticas. La representación simple del gráfico 1 sí sirve, sin embargo, para ilustrar las distintas modalidades de organización vertical y sus consecuencias sobre la fijación de los precios y la distribución de los rendimientos. Cada recuadro del gráfico representa la posibilidad de un propietario distinto, y de una ubicación distinta, de los demás que componen la cadena.

Los cuatro casos hipotéticos que se presentan en el diagrama se diferencian por el recargo sobre los costos y la parte de valor que se añade en cada eslabón de la cadena. El caso I se denomina «Competencia vertical» porque el recargo es uniforme a lo largo de toda la cadena. La extendida idea de que «empujar hacia arriba la cadena de valor» conlleva pasar a actividades de más valor añadido es lo que se representa en el caso II, titulado «Presión sobre los subcontratistas». Aquí el recargo y la parte de valor añadido van disminuyendo cadena abajo, lo que indica tanto la posible motivación para subcontratar (menos valor añadido) como la capacidad para «apretar» a los proveedores (menos recargo sobre los costos). El caso II representa una estructura oligopolista del mercado en la parte alta de la cadena y una estructura sumamente competitiva en su base. Y aquí es donde se aprecia con toda claridad la asimetría que ya hemos mencionado y que se produce con el crecimiento de la subcontratación a empresas independientes y en condiciones de competencia.

El caso III es el de un proveedor de primer nivel fuerte, normalmente en un país desarrollado o de reciente industrialización, por ejemplo, los fabricantes de piezas para automóviles del Brasil, de semiconductores de la República de Corea o, incluso, de algunos de prendas de vestir de México (véanse, por ejemplo, Bair y Gereffi, 2001, y Sturgeon, 2002). El caso IV se titula «Intermediario fuerte» porque el recargo «se infla» en el medio de la cadena, debido a la capacidad de aquél para «apretar» a sus proveedores inferiores y para conservar algunas ventajas de licencia con las que no se pueden hacer los clientes a los que vende.

Gráfico 1. Recargos sobre los costos y valor añadido en la cadena mundial de productos básicos. Cuatro casos hipotéticos



Son ejemplos de este caso los sectores de las flores cortadas, de las prendas de vestir de Hong Kong y del cacao y el café¹³.

La asimetría endógena de la estructura del mercado y sus consecuencias

La competencia oligopolista entre las empresas principales

La pujanza de las fusiones y adquisiciones transfronterizas en los diez últimos años indica que la industria se está reagrupando a escala mundial. Esta tendencia a la concentración se ha documentado con cierto detalle en algunos sectores. El fenómeno es evidente en la industria manufacturera. Las empresas que gozan de una cuota de mercado holgada están todas radicadas en países desarrollados. Concretamente, frente a la considerable integración económica que se ha producido durante los últimos veinticinco años, el oligopolio sigue siendo la estructura dominante en la industria manufacturera, la agricultura y la minería. Nolan, Sutherland y Zhang (2002) califican la situación de «revolución empresarial a escala mundial», aunque no dan datos de series cronológicas. Esta revolución, afirman, «ha producido una concentración sin precedentes del poder empresarial en grandes corporaciones que tienen su sede en países de ingresos altos» (*ibíd.*, pág. 1). Enumeran una serie de sectores y subsectores muy diversos en donde hay un alto grado de concentración que se plasma en la cuota de mercado de algunas empresas; entre ellos están la aviación comercial, el automóvil, las turbinas de gas, los microprocesadores, los programas de computadora, los juegos electrónicos y hasta algunos de bienes de consumo, incluidos los de refrescos, helados, tampones, películas y cigarrillos, junto a servicios como los de intermediación en fusiones y adquisiciones y el aseguramiento (véase también Oliveira Martins y Scarpetta, 1999).

¹³ Sobre las flores cortadas, véase Ziegler (2001). Sobre el sector de las prendas de vestir de Hong Kong, véase Feenstra y otros (1998). Sobre el café, véase Fitter y Kaplinsky (2001), y sobre el cacao, Cowell (2002). Uno de los inconvenientes de estudiar la cadena mundial de productos básicos para entender la generación de valor y su distribución es que hay muy pocos datos sobre los salarios, los recargos sobre los costos y el valor añadido de cadenas concretas. En algunos casos resulta difícil incluso seguir la cadena, bien porque la producción a domicilio no está apenas regulada ni controlada, bien porque la presión de las ONG en cuanto al cumplimiento de las normas laborales ha alentado a los proveedores a simplemente ocultar la identidad de las empresas con las que subcontratan (Balakrishnan, 2002). Un ámbito de investigación que es prometedor para el futuro es el de evaluar empíricamente la incidencia de cada una de esas formas (y de otras) por sectores, regiones y períodos. Una investigación de este género podría ayudarnos a entender mejor el papel de las relaciones de poder en los sistemas mundiales de producción y, lo que es más importante a efectos de diseñar las políticas, las pautas de los fenómenos de mejoramiento y deterioro que se han producido en la industria.

La competencia y la dispersión geográfica de las empresas proveedoras

Disponemos de menos datos sobre los recargos que se aplican en los niveles inferiores de las cadenas mundiales de productos básicos y sobre la estructura de este mercado. Es indudable que las mayores empresas del mundo están afincadas en los países desarrollados. En 2000, sólo el 5 por ciento de las «Quinientas Empresas de *Fortune*» y el 3 por ciento de las «500 del *Financial Times*» tenían su sede en países de ingresos bajos. De las veintisiete que figuraban entre las quinientas del *Financial Times*, veinticuatro eran de Asia y sólo tres de América Latina. De las cien mayores empresas multinacionales no financieras del mundo en el año 2000 (clasificadas por sus activos en el extranjero), sólo cinco eran de países en desarrollo, y dos de ellas eran empresas petrolíferas: Petróleos Venezuela y Petronas de Malasia (*Fortune Magazine*, 2000; *Financial Times*, 2000, y UNCTAD, 2002b). Si el margen de recargo tiene que ver con el tamaño de la empresa, cabe suponer que sea más bajo en las empresas de países en desarrollo.

Aunque el tamaño tiene, sin duda, su importancia, lo que determina la cuantía del recargo es más bien la estructura de los mercados y las estrategias inversoras de las empresas. En el extremo inferior de la cadena mundial de productos básicos, lo normal es que no haya grandes barreras que impidan la entrada. Así, son cada vez más los países que están aumentando su capacidad productiva en sectores manufactureros. La mayor parte de la dispersión geográfica de la producción se está dando en nichos de mercado con escaso valor añadido. Aunque esta tendencia se ha documentado muchas veces en los textiles y las prendas de vestir, así como en los productos electrónicos domésticos, el fenómeno de que van siendo cada vez más los países que se incorporan a la producción en subsectores de bajo valor añadido se ha detectado con mucha más amplitud en los sectores manufactureros¹⁴. Mayer, Butkevicius y Kadri (2002) miden la concentración industrial por el número de países productores. Se valen para ello de una medición normalizada, el índice de Herfindahl-Hirschman, en el que se sustituye el número de empresas que hay en un subsector por el número de países. De los ciento cuarenta y nueve subsectores (al nivel de tres cifras de la CUCI) que figuran en sus series de datos, en ciento diecinueve se redujo la concentración durante el período 1980-1998. En cincuenta de los setenta y seis sectores no manufactureros hubo también un descenso de la concentración. Esta tendencia decreciente se aprecia, asimismo, en el conjunto de la industria manufacturera: los autores presentan datos en

¹⁴ Sobre las prendas de vestir véase Gereffi (1999), y sobre los productos electrónicos, Ng y Yeats (1999). Estos dos sectores aparecen también destacados en UNCTAD (2002c).

ese sentido sobre subsectores tan diversos como los de tintes y colorantes, productos siderúrgicos, equipos de oficina y equipos de telecomunicaciones.

Estas pruebas directas de una mayor dispersión de la producción en muchos subsectores manufactureros que aportan, por lo general, poco valor añadido coinciden con varios estudios econométricos recientes sobre la competencia en los países en desarrollo. Roberts y Tybout (1996) presentan una serie de monografías de países que se centran en las condiciones de entrada y salida, con datos relativos a Chile, Colombia, Marruecos, México y Turquía en los años setenta y ochenta. A modo de resumen, estos autores sostienen que «las tasas de entrada y salida son considerables [...]. Pese a la extendida idea de que la entrada y las presiones competitivas que conlleva son relativamente limitadas en los países en desarrollo, las cifras de entrada *superan* a las equivalentes de los países industriales» (*ibíd.*, pág. 191). En otro estudio, Glen, Lee y Singh (2002) analizan sobre todo la rentabilidad y su persistencia en siete países en desarrollo: el Brasil, República de Corea, India, Jordania, Malasia, México y Zimbabwe. Los autores comparan sus resultados con estimaciones realizadas en países industrializados: «Sorprendentemente, en los países en desarrollo la persistencia de la rentabilidad resulta, tanto a corto como a largo plazo, inferior a la de los países adelantados» (*ibíd.*, pág. 1). Por último, otro estudio llevado a cabo desde la perspectiva del mercado de trabajo confirma, asimismo, la competitividad de los países en desarrollo. Brainard y Riker (1997) estiman la elasticidad de los salarios en las filiales de empresas multinacionales estadounidenses. Un descenso de los salarios en una filial de retribuciones bajas apenas repercute en el volumen de personal de la sede, pero sí lo hace y mucho en la plantilla de otras filiales de la misma empresa que tienen un nivel salarial igualmente bajo.

En suma, en los cambios de estructura de la industria mundial cabe observar dos tendencias aparentemente opuestas. Por una parte, y pese a que popularmente se asocia la globalización a una competencia más intensa, hay una clara tendencia a la concentración de la industria a escala mundial. Por otra, los datos indican que cada vez más países en desarrollo están ingresando en los subsectores manufactureros por el extremo inferior de la cadena de valor. Ahí radica la asimetría de las estructuras del mercado en las cadenas mundiales de productos básicos.

Hay al menos tres factores que aseguran la perdurabilidad de esta asimetría en el futuro. El primero es que hay barreras que dificultan el acceso a la cadena por su extremo superior, pero no las hay cuando se trata de entrar por el extremo inferior. Tropiezan con estos escollos tanto las empresas principales como muchos proveedores del primer nivel. En estos dos niveles de la cadena mundial, las economías de escala pueden disuadir a una empresa de intentar entrar (véase Palpaceur, 2002, pág. 5). Además de los problemas de tecnología antes menciona-

dos, la lealtad a una marca dificulta también la entrada al eslabón más alto de la cadena de suministro. Hasta las empresas «sin fábricas» restringen el acceso al mercado mediante la innovación en el diseño de sus productos y en sus técnicas de comercialización. En este entorno, a las empresas de los países en desarrollo no les resulta fácil crear marcas propias.

Un segundo factor es la movilidad del capital, que afecta en mucha mayor medida a las operaciones de bajo que de alto valor añadido (Gereffi, 1999). Abundando en que la movilidad del capital fomenta competencia entre las posibles ubicaciones de bajo nivel salarial, Brainard y Riker (1997) comprobaron que la elasticidad de la demanda de mano de obra era mucho mayor en las filiales de salarios bajos de empresas multinacionales con respecto a la subcontratación y otras operaciones de salarios bajos que entre una ubicación de salarios altos y otra de salarios bajos.

El tercer factor se refiere a las políticas. Los aranceles aduaneros se han reducido sobre todo para los productos de los sectores de poco valor añadido (Hanson y Harrison, 1999). Es un hecho general, que ha sido también un objetivo explícito de ciertas actuaciones, entre ellas las políticas arancelarias que fomentan las operaciones de montaje en países extranjeros de bajo nivel salarial; cabe citar los ejemplos del «programa 8208» de los Estados Unidos, las disposiciones europeas derivadas del Convenio de Lomé o el establecimiento de zonas francas exportadoras (ZFE) en muchos países en desarrollo. Estos programas se concentran sobre todo en los sectores de las prendas de vestir y la electrónica. Los textiles y las prendas de vestir son tradicionalmente los sectores de menos valor añadido en el conjunto de la industria manufacturera. Y, dentro de los productos de electrónica, el nivel de valor añadido más bajo está en las piezas y componentes que tienen una presencia destacada en las ZFE.

Consecuencias para el trabajo y el capital

Los salarios, la desigualdad salarial y el empleo

Según la teoría tradicional del comercio internacional, la liberalización de éste redundaría en una mejora del bienestar de cada país y también en el del mundo, aunque no beneficia a todas las personas y grupos sociales de todos los países. La extendida fe en la bondad del libre comercio se basa en la idea de que en un determinado país los «ganadores» pueden teóricamente resarcir a los «perdedores» para que éstos, pese a todo, estén mejor que antes de la liberalización¹⁵. Concretamente,

¹⁵ Algunos observadores han señalado que el criterio potencial de Pareto es falaz porque, en realidad, el resarcimiento casi nunca llega.

el teorema de Stolper-Samuelson sobre el modelo de la dotación de factores predice que la liberalización del comercio será provechosa para aquellos factores de producción que sean relativamente abundantes en un país. Estudios recientes sobre la liberalización y la distribución de los ingresos se han centrado en la suerte de la mano de obra muy y poco calificada. Según las predicciones del modelo, en los países industrializados, como tienen abundancia de mano de obra muy calificada, ésta mejorará relativamente su nivel salarial en comparación con la poco calificada, pues la liberalización conlleva un incremento relativo de la demanda de la misma. En los países en desarrollo, donde abunda la mano de obra poco calificada, sucederá lo contrario, es decir, se reducirá la distancia que la separa de la muy calificada, pues aumentará la demanda relativa de la primera.

En los modelos económicos del comercio de bienes intermedios se parte de la hipótesis de que éste sigue esa misma pauta en cuanto a sus efectos sobre la demanda relativa de mano de obra y la variación consiguiente de los salarios relativos (por ejemplo, Deardorff, 2001). Feenstra y Hanson (2001) sostienen que cuanto mayor es el porcentaje de bienes intermedios en el comercio, tanto mayor es el efecto de éste en los salarios. Esto se debe a que los intercambios de tales bienes afectan a la demanda de mano de obra tanto en los sectores que compiten con los productos importados (en el sentido tradicional) como en los que son usuarios de insumos importados. Así, estos autores afirman que «el comercio de insumos intermedios puede tener mucha más repercusión sobre los salarios y el empleo que el comercio de bienes de consumo finales» (*ibíd.*, pág. 1). Otro ámbito de investigación distinto, pero afín, es el de los efectos de la IED en el empleo y los salarios. En los modelos teóricos se suele utilizar también la hipótesis ya mencionada de que el movimiento de capitales por las empresas modifica la demanda relativa de mano de obra en el mismo sentido en que lo hace la liberalización. El capital debería así trasladarse desde donde abunda («el Norte») hasta donde escasea («el Sur»), lo que impulsaría un aumento de su rendimiento en el Norte y un descenso del mismo en el Sur, con el resultado de una nivelación internacional.

La predicción de la teoría de Stolper-Samuelson es coherente con la pauta de desigualdades de ingresos — en particular entre los salarios — que registran muchos países industrializados. Ello ha renovado el interés por el modelo del comercio basado en la dotación de factores, y ha motivado un debate sobre la importancia relativa del cambio tecnológico frente a la del comercio internacional a la hora de explicar el aumento de la diferencia salarial entre los trabajadores calificados y los no calificados. Las estimaciones del efecto del comercio oscilan entre el 5 y el 20 por ciento del incremento total de la desigualdad salarial en los Estados Unidos.

En cambio, la predicción de Stolper-Samuelson no se cumple en los países en desarrollo, pues en la mayoría de los estudios se llega a la conclusión de que en ellos también se han ahondado las desigualdades salariales. En un estudio dedicado a la Argentina, Chile, Colombia, Costa Rica, Filipinas, Malasia, México, Taiwán (China) y Uruguay se comprobó que, tras descartar los cambios en la oferta de mano de obra, la liberalización del comercio iba unida a una ampliación de las diferencias salariales entre los trabajadores calificados y los no calificados en todos los casos, excepto en la Argentina durante su segunda fase de liberalización (1989-1993), en la que los salarios relativos se mantuvieron estables (Robbins, 1996). Según otros estudios, ya de ámbito nacional, en México el cociente entre la remuneración media por hora de los trabajadores calificados y los no calificados aumentó más de un 25 por ciento entre 1984 y 1990; y en Chile, de 1980 a 1990, el sueldo de los graduados universitarios subió un 56,4 por ciento más que el de los no graduados¹⁶.

¿Por qué el modelo de Stolper-Samuelson no predice bien los efectos de la liberalización del comercio y las inversiones sobre la distribución de los ingresos en los países en desarrollo? A mediados de los años noventa, los economistas especializados en comercio internacional acuñaron el concepto de «comercio que mejora el nivel de calificación profesional», según el cual la creciente especialización en sectores con predominio de las bajas calificaciones seguía acrecentando la demanda de trabajadores calificados en estos mercados, debido, sobre todo, a que tenían que funcionar con insumos importados que poseían un nivel de tecnología más elevado. Pero esta idea del comercio mejorador del nivel de calificación era más un argumento *a posteriori* que una teoría plenamente articulada, y, además, hay otros factores que también están en juego.

No es fácil desentrañar las fuerzas aparentemente simultáneas del cambio técnico, la globalización y las reformas de las políticas y las instituciones que se han producido en los últimos veinticinco años. Algunos autores han puesto en duda la importancia del trastorno del nivel de calificación profesional causado por el cambio técnico, incluso en los países industrializados en los que, supuestamente, este cambio fue más notorio (véase Howell, Houston y Milberg, 2001, así como la bibliografía citada en la obra). El problema estriba en que gran parte del incremento de las desigualdades salariales se produjo antes de la gran oleada

¹⁶ Véase en Robbins (1996) un resumen de los datos y estimaciones originales sobre los diversos países. Adviértase que este período de la historia reciente de la Argentina fue también el único caso recogido en el estudio en el que la liberalización del comercio redujo el grado de apertura de la economía (medido por la suma de las exportaciones y las importaciones en porcentaje del PIB). Esto se debió en gran medida a la sobrevaloración del tipo de cambio, que perjudicó a las exportaciones. Además, aun este resultado se trastoca si ampliamos el período: entre 1986 y 1994 aumentó el rendimiento de la inversión para cursar estudios de enseñanza superior y descendió el de la inversión en otros niveles educativos inferiores. Véanse Pessino (1997) y Amadeo (1998).

de computarización del puesto de trabajo. En pocos estudios se ha analizado la cronología de esos cambios en los países en desarrollo.

Un segundo factor es la IED. Como el comercio y la IED se complementan cada vez más, quizás no sea de extrañar que sus efectos en los mercados de trabajo de los países en desarrollo se refuercen entre sí. Según la mayoría de los estudios sobre la repercusión de la IED en los salarios, las empresas multinacionales pagan por encima del nivel de mercado, desde un 8 por ciento más en el Camerún hasta un 29 por ciento más en Venezuela (Te Velde y Morrisey, 2001). En todos los estudios comparativos de trabajadores muy y poco calificados, la ventaja salarial — es decir, la cuantía en que se supera el salario de mercado — es mayor en los primeros. Ello puede deberse a que la demanda de mano de obra generada por la IED es dispar (véase a este respecto la obra precedente). Según Slaughter (2002), por ejemplo, la demanda de mano de obra generada por la IED estadounidense en los países en desarrollo estaba sesgada hacia la mano de obra más calificada. En el caso del empleo multinacional también es probable que intervengan factores no tecnológicos, posiblemente relacionados con los salarios de eficiencia.

Feenstra y Hanson (1997) sostienen que es el incremento de la IED y de la subcontratación internacional de las multinacionales de los países desarrollados — más que la liberalización del comercio en sí — lo que está detrás de las crecientes desigualdades salariales de los países en desarrollo. A partir de datos regionales de México, estos autores comprobaron que, en las regiones con alta concentración de IED, más de la mitad del aumento de los salarios relativos de los trabajadores calificados en los años ochenta tenía su causa en la subcontratación extranjera. En otras palabras, con la IED la producción ganó en densidad de trabajo calificado tanto en las regiones en que abundaba la mano de obra muy calificada como en aquellas otras en que abundaba la poco calificada. Investigaciones más recientes indican que, en las estadísticas, la subcontratación extranjera aparece significativamente asociada a las subidas salariales de los trabajadores calificados en los Estados Unidos, Japón, Hong Kong (China) y México (Feenstra y Hanson, 2001). Como ya se ha señalado, para Brainard y Riker (1997) los descensos salariales en lugares de nivel salarial bajo no afectan apenas al volumen de personal de las empresas multinacionales matrices, aunque sí lo hacen, y mucho, al empleo en las filiales radicadas en otros de esos lugares de bajo nivel salarial. Por último, los economistas no han hecho sino empezar a ocuparse de los efectos indirectos de la liberalización del comercio y la inversión, derivados, a su vez, de su influencia en la capacidad negociadora de los trabajadores (véanse una presentación de estos temas y datos al respecto en Epstein y Burke, 2001).

Otra explicación es la asimetría endógena de las estructuras del mercado, pues el aprovisionamiento exterior agudiza la presión compe-

titiva sobre las empresas de los países en desarrollo en los sistemas mundiales de producción. Hay al menos dos vías por las que los salarios se ven afectados. Una es la vía neoclásica, por la que los precios de los productos afectan a los precios de los factores. Así, como los proveedores se ven presionados a bajar sus precios, bajan a su vez los salarios. La otra es la vía institucional, por la que la presión competitiva sobre los proveedores y los países en que están afincados lleva a desregular el mercado laboral o a sortear el ordenamiento existente y presiona, a su vez, a los trabajadores para que acepten reducciones salariales¹⁷. La asimetría endógena de las estructuras del mercado no causa necesariamente un aumento de las desigualdades salariales en los países en desarrollo, aunque los trabajadores poco calificados suelen estar en una posición negociadora más débil que la de los más calificados. No obstante, la asimetría sí que conlleva una divergencia de los precios de los factores a escala internacional, contrariamente a lo que se predecía en la teoría tradicional.

La corriente internacional de beneficios

Además de sus efectos en los salarios y el empleo, la producción globalizada tiene también consecuencias para los beneficios empresariales y su circulación internacional. Esta corriente de beneficios repercute, a su vez, en la balanza de pagos de los países en desarrollo y, lo que es aún más importante, en su capacidad de inversión y crecimiento. Los beneficios que rinde la IED o bien se repatrían o bien se reinvierten en el país anfitrión. Como hemos visto antes, los sistemas mundiales de producción se están basando cada vez más en acuerdos entre empresas independientes, en condiciones de plena o casi plena competencia. Esta tendencia creciente a la «externización» (también llamada «tercerización») supone que el rendimiento económico de este tipo de subcontratación — es decir, los costos que se ahorra la empresa principal — ha de ser superior al del funcionamiento vertical dentro de la propia empresa. De

¹⁷ La teoría de Stolper-Samuelson que antes hemos puesto como referencia parte del pleno empleo. Pero es obvio que la modificación de las pautas de comercio e inversión puede tener efectos importantes en el empleo neto. Preocupa especialmente a los trabajadores de los países desarrollados la pérdida de puestos de trabajo en el sector manufacturero en relación con los demás sectores, proceso que se ha denominado también «desindustrialización». ¿En qué medida han contribuido a este proceso el comercio exterior y la inversión extranjera? Kucera y Milberg (2003) sostienen que de los 6,2 millones de puestos de trabajo que se perdieron en la industria manufacturera de la OCDE entre 1978 y 1995, más de la mitad pueden achacarse a los cambios experimentados por el comercio de este grupo de países, especialmente en sus intercambios con los países en desarrollo. Pero llegan a la conclusión, por otra parte, de que estos resultados obedecen más bien a la caída de las importaciones de los países en desarrollo procedentes de la OCDE tras las crisis de la deuda de los años ochenta. No establecen distinción entre los efectos del comercio en bienes finales y los del comercio en bienes intermedios.

hecho, y como ya hemos defendido, la asimetría entre las dos estructuras comerciales — la de la empresa principal y la de sus empresas proveedoras — fue lo que creó las condiciones necesarias para que la «externización» sea ya más rentable que la «internización». Parece ser que, a efectos de economizar costos, la IED vertical tiene un límite más bajo que la subcontratación fuera del país. Y este ahorro de costos produce unos rendimientos que se acumulan en el extranjero del mismo modo que los beneficios que genera internamente una empresa multinacional.

Para estimar de manera aproximada las corrientes de beneficios implícitamente derivados de la subcontratación fuera del país podemos aplicar el rendimiento de los activos en el extranjero a todo el comercio de bienes intermedios. Como primer paso, hemos calculado la tasa de rendimiento *ex-post* de las operaciones de empresas estadounidenses en el extranjero dividiendo sus rendimientos externos por el valor acumulado correspondiente de sus inversiones en otros países. Los resultados de este cálculo se presentan en el cuadro 2. La inversión exterior agregada de los Estados Unidos en el año 2000, que ascendía a 1,3 billones de dólares, tuvo un rendimiento del 9,32 por ciento¹⁸. El rendimiento medio de los activos invertidos en países desarrollados era del 9,1 por ciento, frente al 9,82 de los invertidos en países en desarrollo. Pero al desagregar la inversión vertical y horizontal la diferencia se agranda: 10,96 por ciento en la inversión vertical y 8,45 en la horizontal. Y como la rentabilidad de la subcontratación en el exterior debe ser mayor que la de la IED vertical, de ello se deduce que la «externización» aporta un ahorro de costos considerable.

Habida cuenta de que los datos de que disponemos sobre el rendimiento de los activos invertidos en el extranjero son cronológicamente limitados (se remontan a 1994), no podemos entrar en si la «verticalización» ha ido ganando rentabilidad en cifras absolutas o relativas respecto de la inversión horizontal. Con todo, sí tenemos información sobre el crecimiento de la subcontratación fuera del país y sus beneficios, en general y a lo largo del tiempo, en los diversos sectores de la economía estadounidense. Vemos en ella un cambio de la relación entre crecimiento de los beneficios y subcontratación internacional por sectores y a lo largo del tiempo (cuadro 3). La correlación entre uno y otra era estadísticamente insignificante en el período 1975-1985. En 1985-1995 ya se aprecia una correlación positiva y significativa (véase la parte inferior del cuadro 3).

¹⁸ Adviértase que el rendimiento de los activos extranjeros invertidos en los Estados Unidos fue de sólo el 3,29 por ciento. Esta diferencia se ha atribuido a diversos factores, entre ellos la antigüedad de la inversión y el interés de las empresas en participar en el mercado estadounidense. Véase un estudio pormenorizado en Mataloni (2000).

Esta correlación aparece también en las averiguaciones de una serie de estudios sobre la subcontratación internacional que han engrosado recientemente la bibliografía sobre economía y empresa. Según Frohlich y Westbrook (2001), las empresas que cosechan mejores resultados suelen ser las que tienen una red más amplia de relaciones con proveedores, lo que estos autores llaman un «arco de integración» más extenso. En suma, el alza de los beneficios aparece cada vez más unida a la subcontratación internacional. Y el «rendimiento» de esta «externización» supera el 11 por ciento. Mientras que la reducción de los costos (superior al 10,9 por ciento) es una ganancia de bienestar para los Estados Unidos del mismo modo que la rentabilidad repatriada de la IED es un beneficio, las rentas de la «externización» son compartidas por accionistas, empleados y consumidores. En teoría, el grado en que este ahorro de costos se traduce en una reducción de los precios al consumo dependerá de la estructura del mercado de productos de cada país. Así, en sectores normalmente considerados más competitivos en los países desarrollados — como los textiles y prendas de vestir, los juguetes o el calzado —, cabría esperar que el auge de la subcontratación internacional trajera consigo una bajada de los precios al consumo. Y, al contrario, en los sectores de estructura típicamente oligopolística, como la siderurgia y el automóvil, la reducción de costos tendría que causar un alza de los márgenes de recargo sobre los precios. En el caso del comercio intraempresarial cabe aún una tercera posibilidad: usar la fijación de los precios como mecanismo de transferencia para elevar los beneficios de las filiales.

Los casos más estudiados son los de las prendas de vestir y los productos electrónicos, sectores en los que los efectos de la «externización» sobre los precios se han señalado hasta en la prensa general. En diciembre de 2002 se podía leer en un artículo de *The New York Times*: «Hasta los intrépidos expertos en gangas se han quedado con la boca abierta ante los precios que se ven en las tiendas durante estas fiestas» (Day, 2002). Tras indicar que en esos sectores los precios venían bajando desde hacía más de diez años debido al traslado de la producción a países con un nivel salarial bajo, se seguía diciendo en el artículo que la presión que en materia de precios soportaban los productores era especialmente eficaz ese año por la caída de la demanda que habían inducido los ataques terroristas del 11 de septiembre de 2001 y el exceso de capacidad instalada. Y se citaban estas palabras de un fabricante radicado en Hong Kong: «Otras fábricas, otros países, están bajando sus precios, y por eso yo no puedo mantener los míos» (*ibid.*).

La corriente de beneficios y rentas que les llega a las empresas de los países desarrollados como consecuencia de la estructura asimétrica del mercado constituye una pérdida de capital para invertir en los países en desarrollo y una sangría para la balanza de pagos. Los países en

Cuadro 2. Rendimiento de los activos en el extranjero (RAE) de los Estados Unidos y de otros países en el año 2000 (en millones de dólares estadounidenses)

Promedio de RAE	IED en EE.UU			IED de EE.UU. en el extranjero			RAE (porcentaje)	
	Cantidades de IED	Corrientes de IED	In-gresos	Cantidades de IED	Corrientes de IED	In-gresos	En EE.UU.	Extranjero
Paises desarrollados		3,38%				9,10%		
Paises en desarrollo		2,04%				9,82%		
Horizontal		3,70%				8,45%		
Vertical		0,25%				10,96%		
Países	Cantidades de IED	Corrientes de IED	In-gresos	Cantidades de IED	Corrientes de IED	In-gresos	RAE (porcentaje)	
							En EE.UU.	Extranjero
Todos los países	1.163.681	236.241	38.272	1.282.742,3	151.174	119.519	3,29	9,32
Canadá	104.586	19.010	-1.488	126.531	17.171	12.855	-1,42	10,16
Europa	807.273	193.402	34.769	672.403	82.595	59.965	4,31	8,92
Alemania	129.908	21.928	747	53.615	6.242	3.966	0,57	7,40
Austria	3.229	171	120	3.243	-85	359	3,72	11,06
Bélgica	13.439	1.577	378	20.010	601	1.620	2,82	8,09
Dinamarca	3.911	22	-12	5.104	893	459	-0,30	8,99
España	4.433	2.093	43	19.300	2.597	1.341	0,97	6,95
Finlandia	7.562	1.869	186	1.174	110	198	2,46	16,89
Francia	122.879	31.315	4.849	39.056	1.059	1.903	3,95	4,87
Irlanda	22.227	2.037	949	624	32	109	4,27	17,52
Italia	5.451	794	123	31.420	4.738	4.443	2,26	14,14
Noruega	2.457	-494	-32	6.046	605	1.381	-1,30	22,84
Países Bajos	143.174	29.820	6.886	119.921	9.088	12.624	4,81	10,53
Reino Unido	195.121	66.149	12.589	239.813	32.278	15.874	6,45	6,62
Suecia	21.560	3.090	1.455	16.833	4.993	931	6,75	5,53
Suiza	82.578	23.720	2.924	54.417	8.332	7.233	3,54	13,29
Otros	5.892	3.224	216	12.329	1.193	1.215	3,67	9,85
América Latina	51.372	10.045	1.135	253.056	28.076	19.019	2,21	7,52
Brasil	733	-17	69	37.578	2.186	1.282	9,46	3,41
México	5.750	2.152	-321	40.796	5.640	4.409	-5,58	10,81
Panamá	4.400	-418	626	29.252	1.414	1.106	14,23	3,78
Venezuela	1.820	454	49	8.786	2.059	948	2,69	10,79
Otros	1.873	635	115	769	-45	24	6,16	3,12
África	2.460	494	-84	14.637	816	2.205	-3,43	15,06
Sudáfrica	1.107	381	-22	3.068	453	152	-1,99	4,94
Otros	1.353	113	-62	7.719	-3	966	-4,61	12,52
Oriente Medio	5.530	786	242	11.481	970	1.583	4,38	13,79
Arabia Saudita	945	-325	0	4.085	-77	223,7	0,00	5,47
Emiratos Árabes Unidos	18	-21	0	757	63	205	0,00	27,08
Israel	2.684	357	53	3.813	652	241	1,96	6,31
Otros	71	2	34	2.825	332	913	47,89	32,33

Cuadro 2. Rendimiento de los activos en el extranjero (RAE) de los Estados Unidos y de otros países en el año 2000 (en millones de dólares estadounidenses) (continuación)

Promedio de RAE	IED en EE.UU.			IED de EE.UU. en el extranjero			RAE (porcentaje)	
	Cantidades de IED	Corrientes de IED	Ingresos	Cantidades de IED	Corrientes de IED	Ingresos	En EE.UU.	Extranjero
Paises desarrollados		3,38%				9,10%		
Paises en desarrollo		2,04%				9,82%		
Horizontal		3,70%				8,45%		
Vertical		0,25%				10,96%		
Países	Cantidades de IED	Corrientes de IED	Ingresos	Cantidades de IED	Corrientes de IED	Ingresos	RAE (porcentaje)	
							En EE.UU.	Extranjero
Asia y el Pacífico	192.460	12.504	3.699	202.044	21.412	23.688	1,92	11,72
Australia	19.935	4.602	266	34.716	1.747	2.583	1,34	7,44
Corea, República de	3.033	463	56	8.632	1.595	1.045	1,85	12,11
Filipinas	51	-27	5	2.881	-88	416	9,80	14,45
Hong Kong (China)	1.327	138	60	25.901	4.075	4.144	4,52	16,00
Japón	158.793	5.926	3.333	59.979	7.067	6.079	2,10	10,14
Malasia	61	-40	-21	6.718	161	1.307	-34,78	19,46
Nueva Zelanda	425	81	29	4.079	-132	277	6,82	6,80
Singapur	5.206	1.491	69	24.502	3.235	2.823	1,33	11,52
Taiwán (China)	2.901	-200	-111	7.715	923	1.169	-3,83	15,15
Otros	728	70	12	1.108	-9	84	1,65	7,58

Nota: En los promedios de RAE, el grupo horizontal consta de todos los países desarrollados y del Brasil, pero sin el Canadá ni Irlanda, y el grupo vertical consta de países en desarrollo sin el Brasil pero con los añadidos del Canadá e Irlanda. Las cantidades y corrientes de IED y los ingresos son promedios de 1999-2001.

Fuente: Departamento de Comercio de los Estados Unidos (2002).

desarrollo han conseguido pasar de exportar productos básicos a exportar bienes manufacturados. Pese a ello, en la mayoría de los estudios se llega a la conclusión de que durante los últimos años no han mejorado las condiciones de los intercambios para los países en desarrollo, e incluso es posible que hayan empeorado¹⁹. Una vez más, para hallar una explicación a este hecho propongo que recurramos a la naturaleza de los sistemas mundiales de producción. Los países en desarrollo se han especializado en productos y piezas de escaso valor añadido, en parte por sus propias capacidades y en parte por las barreras con que tropiezan para penetrar en los niveles de valor añadido alto. Además, la competencia es intensa entre los productores de esos bienes, lo que genera un enorme exceso de capacidad a nivel mundial que, a su vez, presiona aún más a la baja a los precios.

¹⁹ Véase en UNCTAD (2002c) un repaso a los datos recientes. El estudio de Kaplinsky (1993) sobre las zonas francas exportadoras de la República Dominicana ofrece un ejemplo palpable de que el paso a la industria manufacturera no ataja algunas veces el deterioro de la relación de intercambio.

Cuadro 3. Crecimiento de la subcontratación y de los beneficios por sector en los Estados Unidos de 1975 a 1995 (variación porcentual durante los períodos indicados)

Sector	1975-1985		1985-1995	
	Beneficios	Subcontratación	Beneficios	Subcontratación
Alimentos y similares	-43,0	25,4	246,0	16,6
Productos del tabaco	53,1	8,3	-65,0	34,4
Textiles industriales	-0,8	80,9	46,5	34,2
Prendas de vestir y otros textiles	-23,8	82,7	58,5	39,7
Madera aserrada y productos de la madera	-22,9	59,1	102,6	21,4
Muebles y accesorios	103,1	47,1	76,3	8,4
Papel y productos asimilados	-14,2	22,1	98,5	23,4
Imprenta y publicidad	42,0	11,7	24,0	19,2
Productos químicos y asimilados	-58,7	49,5	278,3	41,8
Productos del petróleo y del carbón	-66,8	0,3	-60,3	-21,7
Caucho y productos varios	30,2	43,3	91,7	34,0
Cuero y productos del cuero	-44,6	179,9	-35,7	30,1
Productos de piedra, arcilla y vidrio	11,1	68,5	59,7	31,5
Productos metálicos primarios	-117,9	86,1	-503,6	15,3
Productos metálicos fabricados	-25,3	63,4	220,3	11,6
Maquinaria y equipo industriales	-87,4	73,9	533,8	52,5
Productos y equipos electrónicos	-58,9	50,4	1.002,1	72,9
Equipo de transporte	140,2	66,6	-61,2	47,3
Instrumentos y productos asimilados	-56,7	42,1	241,8	17,3
Productos manufacturados varios	-34,0	87,0	279,4	15,9
Total de productos manufacturados	-43,9	53,0	85,7	32,0
Venta al por mayor	-33,1		13,2	
Venta al por menor	3,8%		60,9%	
Beneficios empresariales totales	-16,5%		115,1%	
Addendum	1975-1985		1985-1995	Total
Coef. corr.	-0,194		0,539	0,012
T de dos extremos	5E-05		0,10	0,66

Fuentes: Campa y Goldberg, 1997, y Bureau of Economic Analysis, 2002.

En suma, muchos países en desarrollo, tras aplicar con éxito la estrategia de industrialización para no depender tanto de las exportaciones de productos básicos y recursos naturales, han caído en una versión moderna de la trampa de Prebisch-Singer (véase en Bacha, 1978, una exposición nueva y articulada de la misma). Debido a los cambios habidos en la estructura de la producción y el comercio internacionales, la promoción de la actividad manufacturera no ha sido suficiente para mejorar la relación de intercambio basada en el trueque o en el precio de los factores. Las rentas obtenidas por las empresas oligopolistas en los países desarrollados podrían, con planteamiento distinto de la estructura del mercado, redistribuirse a los países en desarrollo, lo que supondría un impulso para su capacidad de inversión y crecimiento. En la última parte de este artículo examinaremos algunas políticas que podrían mejorar las perspectivas de los países en desarrollo dentro de los sistemas mundiales de producción.

Estrategias políticas ante los sistemas mundiales de producción

La política industrial

Las consecuencias distributivas de la producción globalizada que hemos visto en la parte anterior son efectos estáticos. Sin embargo, lo que importa a los gobiernos y a las personas que adoptan las decisiones en el plano internacional es la dinámica de la industrialización y el desarrollo económico. Al mundializarse la producción, hoy el desarrollo industrial ya no es el mismo que hace sólo veinte años, cuando todo el proceso se orientaba a los bienes finales y a su exportación. En la actualidad, el problema que afrontan las empresas y los gobiernos no es tanto el de encontrar bienes nuevos y con más densidad de capital para venderlos a los consumidores de otros países. Se trata más bien de ascender en la cadena de producción de un determinado producto o grupo de productos, lo que se ha dado en llamar «modernización industrial», para llegar a actividades de más valor añadido. Ello supone integrar en las estrategias empresariales actuales a un conjunto de firmas que puede ser muy vasto, y amoldarlo a las exigencias de un entorno de inversión y comercio internacionales que está, por lo general, bastante liberalizado; se trata, citando a Gary Gereffi (2002), de «establecer nexos estrechos con toda una serie de empresas principales».

Para lograr esta modernización industrial es necesario reinvertir productivamente los beneficios, es decir, articular los beneficios y la inversión²⁰. Ello precisa a su vez, en primer lugar, de unas condiciones de

²⁰ Esta terminología está tomada de Akyuz y Gore (1996).

mercado que, ante todo, permitan generar esos beneficios y, después, de unas instituciones y normas que induzcan a invertirlos en canales productivos. En cuanto a las condiciones del mercado, ya hemos visto que las empresas oligopolistas son por definición más capaces que las empresas competitivas de generar las rentas necesarias. También es decisiva la demanda del mercado, como suelen aprender las empresas no sólo «haciendo», sino vendiendo²¹. En cuanto a las instituciones y normas, hay que distinguir dos niveles: el primero es la protección de las rentas, mediante la fijación de los derechos de propiedad industrial y la promulgación de disposiciones jurídicas que obliguen a respetarlos; y el segundo es la capacidad para canalizar los beneficios hacia la inversión productiva. Estas condiciones son necesarias con independencia de que dichas rentas sean generadas por empresas privadas o públicas.

A estos requisitos «evidentes» hay que añadir los obstáculos estructurales, que están estrechamente relacionados con la ya comentada persistencia de la asimetría en la estructura del mercado. Ascender a actividades de más valor añadido puede ser una tarea difícil por las barreras que cierran la entrada. Primero, muchos estudios demuestran que hay límites al traslado internacional de las operaciones de las empresas multinacionales. Funciones de alto valor añadido como la gestión financiera, la I + D, el diseño de productos y hasta la mercadotecnia se siguen realizando en el país de origen (UNCTAD, 1993, y Doremus y otros, 1998). Segundo, las redes mundiales de producción están impulsadas y, en muchos casos, diseñadas por las empresas principales, por lo que su objetivo principal es la rentabilidad y flexibilidad de éstas. La rentabilidad o incluso la eficiencia del proveedor no son necesariamente un elemento a tener en cuenta en la construcción de la red mundial de producción (Semlinger, 1991). Tercero, la modernización industrial exige una inversión de capital que procede normalmente de los beneficios de los oligopolios, no de las condiciones competitivas que caracterizan cada vez más a los mercados de proveedores, como ya hemos visto. Por último, la protección excesiva frente a la competencia puede fomentar la ineficiencia y desviar el interés hacia las rentas improductivas.

Pese a estos escollos, algunos países han conseguido modernizar en buena medida su industria: los ejemplos más destacados son la República de Corea y otros países de reciente industrialización de Asia oriental. Importantes «bolsas» de modernización han aparecido también en América Latina, sobre todo en el Brasil, México, Argentina y Chile. En la mayoría de los casos, el empeño fue apoyado por una política industrial que, sobre la base de la experiencia anterior, seleccionaba y subvencionaba a determinados sectores y actividades, estableciéndose así una base de tecnología, calificación profesional y capacidad de gestión

²¹ Esta idea fue puesta de relieve por Porter (1990).

que les permitió ir ascendiendo poco a poco por la cadena mundial de productos básicos. En el caso de Corea, por ejemplo, la política industrial incluyó subvenciones a la exportación, controles de las importaciones y las inversiones extranjeras, objetivos de producción, créditos a bajo interés y apoyo técnico, todo ello encaminado a generar la eficiencia a largo plazo que hemos definido con anterioridad (véase Amsden, 1989). Ello se reforzó con un sistema educativo cada vez mejor que elevó el nivel medio de capacitación de la población activa.

El elemento común a todas esas políticas industriales es lo que Amsden (2001) denomina «control recíproco»: la ayuda a las empresas se condiciona a los resultados de éstas, ya sea en materia de producción, rendimiento o exportaciones. Como la modernización industrial (y la competitividad internacional en general) exige unos activos especiales basados en los conocimientos, para el éxito en la industrialización se ha necesitado una intervención estatal allí donde los mercados no eran lo suficientemente libres y competitivos. Para que funcione este sistema de relaciones entre el Estado y la industria hace falta un compromiso firme con el desarrollo por parte del primero; y la reciprocidad a que se refiere la expresión «control recíproco» presupone que se den garantías al sector privado de que el Estado cumplirá efectivamente con su papel de canalizar en pro del desarrollo el excedente social. Evans (1995) califica esta labor intervencionista pero independiente del Estado de «autonomía inserta», y la considera sumamente importante en los países que han desarrollado activos basados en los conocimientos, como el sector de programas para computadora en la India, el de semiconductores en la República de Corea y el de computadoras en el Brasil.

Amsden (2001) encuentra elementos de control recíproco en todos los países que han conseguido industrializarse en los últimos tiempos, desde el Japón y la República de Corea hasta China, India, Malasia, Taiwán (China), Tailandia, Argentina, Brasil, Chile, México y Turquía. A pesar de estos éxitos del control recíproco y de la política industrial, el modelo de modernización industrial es un camino difícil y arriesgado. México, pese a sus vinculaciones con empresas multinacionales y con el mercado estadounidense por su proximidad geográfica y por sus relaciones comerciales preferentes en virtud del Tratado de Libre Comercio de América del Norte, sólo ha conseguido avances mínimos en cuanto a los salarios reales y el crecimiento económico. Tras su transición al capitalismo, algunos países de Europa oriental, a pesar de sus notables reservas de capital humano y de su proximidad al próspero mercado de la Unión Europea, vieron que su presencia en las cadenas mundiales se reducía al extremo inferior de las mismas²². La integración mundial, para la que realmente no hay ninguna alternativa viable, conlleva así un riesgo de descenso de categoría en la esfera industrial.

²² Así ocurrió, por ejemplo, con el sector de las prendas de vestir de Rumania.

Políticas para atraer la inversión extranjera directa

En el decenio de 1990, la IED llegó a verse cada vez más como la panacea que curaría los males del desarrollo económico, pues suponía una fuente no volátil de capital que no obligaba ni a pagar un interés determinado ni a reembolsar el principal en una fecha igualmente fija. Por estas razones, los países en desarrollo fueron recurriendo de manera creciente a la IED para satisfacer sus necesidades de capital extranjero; a lo largo de los diez últimos años ha venido aumentando (aunque sólo ligeramente) la parte del mundo en desarrollo en la IED universal. En cuanto a su efecto directo sobre los países en desarrollo destinatarios, se ha comprobado que las empresas multinacionales pagan salarios superiores a los del mercado y solicitan relativamente más mano de obra calificada que no calificada. El empleo que proporcionan las filiales de empresas multinacionales que operan en los países en desarrollo ha venido creciendo de manera constante desde 1990.

Estos hechos prometedores pueden falsear una realidad que es menos unívoca cuando hablamos de países concretos. Ante todo, la distribución de la IED total entre los países en desarrollo no es nada uniforme. Una parte importante ha ido a parar a un único país, China, que absorbe el 23 por ciento del total mundial (el 34 por ciento si se incluye a Hong Kong). La mayor parte del resto se ha distribuido entre un puñado de otros países, sobre todo México y Brasil, que suman entre los dos más o menos otro 20 por ciento (véase UNCTAD, 2002b). Esta distribución tan desigual se plasma en que la mayoría de los países no ha recibido casi nada de IED. Además, ésta sigue representando solamente un pequeño porcentaje de la formación bruta de capital fijo en los países en desarrollo: desde el 8 por ciento en África y el 12 en Asia hasta algo más del 20 en América Latina y Asia central (véanse UNCTAD, 1998, cuadro B.5, y 2002b, cuadro B.5). Aunque estas cifras puedan parecer contundentes, en casi la mitad (42 por ciento) de la IED en América Latina se utilizan infraestructuras y medios ya existentes — es decir, es resultado de fusiones y adquisiciones internacionales —, no se crean de nueva planta (véanse UNCTAD, 2002b, y Fondo Monetario Internacional, 2001). En suma, es más probable que la IED que afluye a esos países vaya por detrás, no por delante, de los indicadores de crecimiento económico a largo plazo. Así ocurrió claramente en los casos más logrados de industrialización que hubo en Asia oriental durante la última parte del siglo XX (véase Amsden, 1992).

Estos aspectos de la relación entre IED y desarrollo económico son bien conocidos. De hecho, en el debate sobre la IED y el desarrollo económico han perdido mucho relieve las cuestiones estáticas de la demanda efectiva y el empleo, en beneficio ahora de las «externidades», entendidas en el sentido amplio como los efectos indirectos de la actividad de las empresas multinacionales sobre la mano de obra a través

de su repercusión en la competencia y la productividad del país receptor. La inversión extranjera puede elevar o rebajar el grado de competencia que hay en los mercados del país. Según Agosin y Mayer (2000), durante el período 1970-1996 la IED bien desbancó, bien no afectó a la inversión nacional en América Latina y África, mientras que impulsó o no afectó a la inversión en Asia oriental. Para Braunstein y Epstein (2002), la IED desalentó la inversión nacional en China.

Los efectos indirectos de la IED en la productividad se producen supuestamente a impulsos de la tecnología. Si los efectos tecnológicos indirectos de las actividades de las multinacionales elevan la productividad interna en otras empresas o sectores, también los salarios y, posiblemente, el empleo acusarán su influencia bienhechora. Pero también en este caso la realidad tiene, como mínimo, luces y sombras. En la mayoría de los estudios no se ha comprobado la existencia de efectos medibles de las nuevas tecnologías en la capacidad de las empresas nacionales para mejorar y elevar su productividad (véanse Gorg y Greenaway, 2001, y Rodrik, 1999).

El establecimiento de ZFE se ha convertido en una medida política importante para atraer IED. Está teniendo lugar un debate teórico sobre las ventajas de las ZFE para los países que siguen manteniéndolas (véase un repaso de este asunto en Chaudhuri y Adhikari, 1993). En la práctica, sus actividades se concentran en sólo dos sectores, el del textil y las prendas de vestir y el de la electrónica, con una densidad de capital considerablemente mayor en el segundo que en el primero. Son sectores importantes, principalmente en Asia oriental y América Latina, y los dos dan empleo sobre todo a mujeres jóvenes. Los salarios vigentes en dichas zonas son más o menos equivalentes a los del resto del sector manufacturero nacional, aunque hay variaciones según los países. En suma, el efecto directo de las ZFE es provechoso para el empleo y la balanza comercial. En algunos casos, son también un notable atractivo para los inversores extranjeros. Por ejemplo, más de la mitad de la IED que ha recibido Costa Rica ha ido a parar a las ZFE.

El efecto de las ZFE en el desarrollo económico depende de los eslabonamientos ascendentes que generan, es decir, de las conexiones que establecen con el resto de la economía nacional. Estos efectos de arrastre suelen medirse por el porcentaje de insumos de producción nacional que utilizan. A este respecto, las experiencias de Asia oriental y América Latina son bien distintas. En Asia oriental, después del período inicial, el uso de insumos de producción nacional ha crecido como es característico, pero en América Latina no ha sido así, pues, las ZFE han producido un porcentaje mayor del total de exportaciones que en Asia oriental, lo cual, sin embargo tal vez indique que esta última región ha logrado mejores resultados en cuanto a diversificación y modernización industrial. Las experiencias más satisfactorias de fomento de eslabonamientos ascendentes a partir de las ZFE son las de Corea,

Taiwán (China) e Irlanda. Estos países arbitraron medidas para conjuntar la actividad de las ZFE con los productores nacionales, y dotarse así de una capacidad exportadora más amplia. Estos casos son, sin embargo, excepciones. En América central, región en la que abundan las ZFE, éstas «se han entendido sobre todo como mecanismos para crear empleo y generar divisas, pero no como motores de una estrategia de crecimiento basada en las exportaciones. De ahí que la creación de concatenaciones haya sido una prioridad en las políticas de la mayoría de los países de la zona» (Jenkins, Esquivel y Larrain, 1998, pág. 45).

En suma, la IED no ha destacado por ser un acicate del desarrollo económico. En la mayoría de los casos, aun en los países en desarrollo, ha ido por detrás de él, creciendo más cuando ya existía un mercado interior vasto o cuando las infraestructuras y la estabilidad política garantizaban unos rendimientos adecuados. De hecho, para sacar provecho de los efectos indirectos de orden tecnológico que puede tener la IED se necesita haber alcanzado un cierto nivel de capacidad de absorción en materia de infraestructuras y capital humano. Además, los incentivos para atraer IED — como las desgravaciones fiscales, las reducciones arancelarias y las promesas de relajar las normas laborales o medioambientales — no han tenido por lo general mucha fortuna (Wheeler y Mody, 1992, y Kucera, 2002). En un detallado estudio sobre los incentivos que concedió Costa Rica a un fabricante de semiconductores, Intel, se pone de manifiesto que tales concesiones probablemente no fueron decisivas para atraer la inversión, y que, en cambio, redujeron indudablemente los beneficios que de ésta obtuvo el país (Hanson, 2001). Además, la IED que se ha concentrado en ZFE no ha generado eslabonamientos ascendentes importantes.

Como ocurre con muchas otras vertientes de la globalización, la IED que reciben los países en desarrollo no es ni «buena» ni «mala» para ellos en ningún sentido apriorístico. Sus efectos son distintos según el momento, el país y el sector en que se realice. La IED debe entenderse como una fuente de capital, tecnología y acceso al mercado que debe gestionarse bien para extraer de ella toda su eficacia. Mientras que la protección nacional de las filiales de empresas multinacionales promueve unos resultados anticompetitivos, la pugna por atraer a las multinacionales ofreciéndoles concesiones y unas normas laborales menos estrictas actúa en contra de la estrategia de modernización industrial.

Los gobernantes y especialistas deben pensar que atraer IED no es un fin en sí mismo. Aunque algunos países y sectores pueden ser excepciones, las políticas concebidas para atraer IED no deben ser el componente principal de una estrategia de desarrollo que persiga promover un crecimiento económico sostenible. Según Rodrik:

Orientar la política económica a conseguir buenos resultados en los sectores exteriores de la economía, a expensas de otros objetivos, equivale a confundir los fines y los medios de la política económica. Es más, no hay nada que más favorezca el comercio y la IED que el crecimiento económico propio y firme. A los

inversores extranjeros les importa poco que el sector público de Botswana sea enorme, y tampoco les echa para atrás el socialismo al estilo chino. Las políticas que consiguen prender la llama del crecimiento suelen ser también las más rentables en «competitividad internacional» (1999, pág. 147).

La política de la competencia

La modernización industrial es un nuevo paradigma de la industrialización. Para hacerlo realidad no sólo hay que corregir la asimetría de la estructura del mercado en los sistemas mundiales de producción, sino conseguir una eficiencia dinámica, es decir, elevar al máximo el crecimiento de la productividad a largo plazo. Se trata de un objetivo distinto al de la eficiencia estática o «distributiva», en virtud de la cual los recursos productivos se trasladan allí donde los rendimientos son mayores y unos consumidores soberanos demandan los bienes al precio más bajo posible. La competencia monopolista causa una desviación de este ideal de bienestar, muchas veces con el resultado de que se produce menos cantidad de un bien, y a un precio más alto, de lo que sería normal en condiciones de más competencia. En este ámbito, la política tiene por objeto poner coto al monopolio para fomentar la competencia y los efectos positivos sobre el bienestar. Todo país puede adoptar unilateralmente su propia política de la competencia y la mayoría lo ha hecho: hoy día, más de noventa países tienen leyes sobre la competencia. Con todo, alrededor de un tercio de los miembros de la Organización Mundial del Comercio (OMC) aún no las tienen.

Hay razones por las que una política de la competencia internacionalmente normalizada y vigilada por la OMC — como figura en el programa de las actuales negociaciones comerciales de la Ronda Doha — quizás no sirva a los propósitos del desarrollo económico. Como cada país tiene sus propias y singulares características en materia de ventajas sectoriales, relaciones laborales e instituciones de política sociolaboral, y como cada país ocupa un determinado sitio en la economía mundial, es difícil pensar que una política de la competencia uniforme pueda valer para las estrategias de desarrollo económico de todos los países en desarrollo que son miembros de la OMC. Muchas de estas características singulares nacen de la necesidad que siente cada país en desarrollo de tener un margen de maniobra económica y política para llegar a ser eficiente en el sentido dinámico, no en el estático.

La política de la competencia les llegó a los países industrializados en una fase ya relativamente avanzada de su desarrollo económico, y aun así ha variado considerablemente según los países y se ha aplicado de manera muy selectiva según los sectores y grupos de intereses de cada país. Ello no nos debe extrañar, pues todos esos países siguieron unas estrategias de desarrollo económico que incluían fuertes medidas proteccionistas y anticompetitivas encaminadas a promover el desarrollo de la

capacidad industrial nacional y a alcanzar la eficiencia dinámica en forma de progreso tecnológico o de potencial para el mismo. Cuando formulen o revisen su política de la competencia, los países en desarrollo harían bien en tomar nota de las experiencias de los países ya industrializados.

Que haya más competencia no siempre es mejor, especialmente cuando los objetivos son el progreso tecnológico, la acumulación de capital, el crecimiento económico y el desarrollo sostenible. La innovación tecnológica depende del esfuerzo innovador, y esta labor requiere recursos. En un entorno perfectamente competitivo, las empresas fracasan incluso cuando aplican, sin otro remedio, el «precio vigente». Fijar un precio más alto es correr el riesgo de hundirse, y de ahí viene la expresión económica de «competencia ruinosa». Según Singh y Dhumale (1999, pág. 12), «la competencia sin trabas puede conducir a guerras de precios y rivalidades ruinosas y, por tanto, desalentar las inversiones futuras: desde este punto de vista, demasiada competencia puede ser tan perjudicial como demasiado poca». Más que perseguir el grado máximo de competencia, los países deberían buscar el grado *óptimo*: esa intensidad en la rivalidad entre las empresas que todavía genera unos beneficios, los cuales, a su vez, les permiten invertir en innovación y en otros factores favorables a su prosperidad distintos de los precios. Las empresas oligopolistas gozan de la posibilidad de fijar sus precios con un recargo sobre los costos, y ese recargo puede estar determinado en parte por las necesidades de inversión de la empresa, incluidas las de innovación tecnológica. Además, la política de la competencia no debe restringir la capacidad del Estado para utilizar la política industrial en el sentido que hemos descrito anteriormente.

Los países en desarrollo deben seguir construyendo sus propias políticas nacionales de la competencia, tanto para regular los monopolios internos como para controlar los posibles comportamientos anti-competitivos de las empresas transnacionales. Y deben afrontar con mucha cautela la negociación de una política internacional de la competencia auspiciada por la OMC, pues es probable que las desventajas potenciales de un acuerdo de este tipo sean superiores a sus beneficios potenciales. Éstos estribarían posiblemente en la capacidad de cualquier signatario para suavizar los efectos anticompetitivos de las filiales de multinacionales. Las desventajas consistirían en probables restricciones a la libertad de los países para aplicar unas políticas industriales de objetivos claros, y para apoyar a los productores nacionales en su empeño por ascender escalones de la cadena de valor de la producción mundial. Existe el riesgo de que las negociaciones sobre comercio de la Ronda Doha desemboquen en un acuerdo que les sirva principalmente a los países desarrollados que quieren penetrar en ciertos mercados, sobre todo en donde haya grandes empresas privadas o estatales que controlen un sector. Según Hoekman y Holmes (1999, pág. 16), es poco probable que un acuerdo en el marco de la OMC sea provechoso por-

que «el temario va a estar dominado seguramente por cuestiones de acceso a los mercados, no por medidas antimonopolio internacionales [...] [El] proceso de la OMC está impulsado por los intereses exportadores (que quieren acceso al mercado), no por consideraciones sobre el bienestar nacional, y no se puede asegurar que las reglas que se propongan o aprueben sirvan para mejorar el bienestar».

La experiencia en la esfera del desarrollo nos indica que un acuerdo respaldado por la OMC sobre una política internacional de la competencia sólo beneficiará a los países en desarrollo si:

- a) Dispone una exención para los países menos adelantados.
- b) Permite que existan diversos regímenes nacionales de política de la competencia, como los que han mantenido durante los últimos cincuenta años los propios países desarrollados.
- c) Incorpora una flexibilidad suficiente con respecto a la cobertura de sectores y la obligación de su cumplimiento.

Como estas excepciones y esta flexibilidad son casi imposibles de negociar e imponer en el marco de la OMC, los países en desarrollo deben tener mucho cuidado de no sacrificar en aras del objetivo de la eficiencia estática y «distributiva» los instrumentos que les harían capaces de alcanzar la eficiencia dinámica.

La elevación de las normas laborales

La «desintegración vertical» de la producción y su internacionalización han hecho que su ubicación sea cada vez más sensible a las diferencias de costos laborales. Según Krugman:

Suele afirmarse que los costos laborales constituyen actualmente una parte tan pequeña de los costos totales que un nivel salarial bajo ya no puede ser una ventaja competitiva importante. Pero cuando los empresarios dicen esto no quieren decir que haya descendido el peso de los costos laborales en el valor añadido: al contrario, la división del valor añadido entre capital y trabajo se viene manteniendo llamativamente estable. Lo que quieren decir más bien es que, debido a la creciente desintegración vertical de la industria, es probable que el valor añadido por la labor de una determinada instalación industrial represente sólo una pequeña fracción del valor de sus entregas; por lo tanto, la cuota del trabajo en ese valor añadido representa también una pequeña fracción de los costos, que están dominados por el precio de los insumos intermedios. Pero la desintegración vertical, es decir, la parcelación de la cadena de valor, no reduce sino que amplía las oportunidades de reubicar la producción en lugares de nivel salarial más bajo.

En estas circunstancias, el nivel de las normas laborales referentes a los salarios y a otros asuntos se ha convertido en una causa de competencia entre las empresas y los países (1995, págs. 336 y 337; véase también Milberg y Elmslie, 1997).

Supeditar el acceso al mercado o la liberalización del comercio a unas normas laborales mínimas — mediante una disposición de la OMC, por ejemplo — es una cuestión espinosa para los gobiernos de los

países en desarrollo, algunos de los cuales consideran que les interesa mantener estas normas en un nivel bajo para lograr competir en los mercados internacionales. Aunque un régimen de salarios bajos y productividad baja puede convertirse en una «trampa» de la que sea difícil zafarse, puede ser también, a corto plazo, una solución a los problemas de desempleo elevado y aislamiento de los mercados internacionales.

El hecho de que en los países en desarrollo los empleos dependan cada vez más de los sistemas mundiales de producción tiene dos caras para los partidarios de elevar de manera universal el nivel de las normas laborales. Por un lado, y en la medida en que puede seguirse el hilo de los sistemas mundiales de producción — por ejemplo, desde el pequeño productor que trabaja en su domicilio hasta el subcontratista de primer nivel y la empresa principal —, en principio podría hacerse a la empresa situada en la cabeza de la cadena de valor responsable de las condiciones laborales vigentes a lo largo de toda la cadena. Por otro, y en la medida en que las cadenas mundiales se están organizando cada vez más mediante relaciones entre empresas independientes, en condiciones de plena o casi plena competencia, dentro de una cadena determinada, a las empresas principales y a los subcontratistas y proveedores del primer nivel les resulta más fácil eludir su responsabilidad con respecto a las condiciones laborales existentes en la parte baja de la cadena. Hasta los que no son partidarios de supeditar la liberalización del comercio a la imposición de un código de normas laborales suelen respaldar la idea de que los países tal vez están dispuestos a imponer a sus empresas, incluidas las que operan en el extranjero, unas normas laborales y medioambientales mínimas. Así, en la medida en que los sistemas mundiales de producción se están basando más en relaciones entre partes independientes que en relaciones intraempresariales, si se estableciera un conjunto mínimo de normas laborales, éste quedaría fuera del ámbito de control de una sola empresa principal o de un grupo de ellas.

Una manera de sortear este problema sería imponer a los compradores que intervienen en los distintos niveles de la cadena un código de conducta de cobertura muy amplia. Los actuales códigos de conducta voluntarios obligan generalmente a una vigilancia de las condiciones laborales de las empresas proveedoras. Un código ampliado iría más allá, pues impondría, además, unas reglas determinadas a las empresas a las que se compran insumos. De esta manera se impediría que la responsabilidad sobre las normas laborales simplemente se fuera desplazando al eslabón inferior siguiente de la cadena, hasta acabar desapareciendo en los niveles más bajos de ésta. A las empresas principales y del primer nivel de subcontratistas y proveedores se les podría hacer responsables de las normas laborales vigentes para los productores de quienes adquieren los insumos, aun cuando éstos sean completamente independientes desde el punto de vista de la propiedad. Además, si se les exigieran responsabilidades por las condiciones de trabajo y empleo que

aplican sus proveedores, las empresas principales ya no podrían sortear el aumento de los costos que les supone que un productor adopte unas normas laborales más estrictas simplemente acudiendo a otro que es más barato porque es más permisivo en ese terreno. Si se adoptara en un amplio espectro de sectores, un sistema que alentara a las empresas principales y a las subcontratistas y proveedoras de primer nivel a comprar sólo a quienes respetaran unas normas mínimas pondría freno también a la posibilidad de que se produjera a escala mundial una «carrera marcha atrás» en las normas laborales.

Observaciones finales

En este artículo hemos sostenido que la causa de que la globalización sea un fenómeno de importancia decisiva para la orientación de las políticas de desarrollo económico no es tanto el crecimiento cuantitativo del comercio cuanto el cambio que se ha producido en su estructura: la preeminencia de los intercambios de bienes intermedios frente a los de bienes terminados. Este cambio estructural es el resultado de la aparición de los sistemas mundiales de producción, que consiste en que las piezas y componentes de un bien se producen en diferentes lugares repartidos por todo el mundo. No menos importantes son los aspectos de este cambio estructural que tienen que ver con la propiedad. Si bien está aumentando el porcentaje de bienes intermedios en el comercio mundial, el del comercio intraempresarial se mantiene constante o incluso está descendiendo. Así pues, los sistemas mundiales de producción se caracterizan cada vez más por relaciones entre partes independientes — una empresa principal y sus empresas proveedoras — en condiciones de plena competencia.

Hemos sostenido asimismo que estas nuevas pautas de propiedad en los sistemas mundiales de producción obedecen a la lógica de las estrategias competitivas de las empresas principales. Éstas subcontratan externamente aquellas partes del proceso de producción que no contribuyen a incrementar sus rentas. Estas rentas suelen provenir de los rendimientos de los activos que son propiamente suyos, generalmente basados en los conocimientos, pero pueden derivarse, asimismo, de las barreras con que tropiezan otras firmas para competir con ellas y de la implantación que tenga la empresa en el mercado. El resultado final de esa «externización» es la instauración de unas estructuras mercantiles asimétricas a lo largo y ancho del sistema mundial de producción, con oligopolios en la parte superior y más competencia en la inferior. Nuestra tesis es que las implicaciones teóricas de estos cambios nos obligan a abandonar la teoría de la ventaja comparativa y a sustituirla por una teoría del comercio basada en la ventaja absoluta. Además, la teoría de la producción internacional debe dejar de centrarse en la «internización» y tratar de comprender mejor la «externización».

Habida cuenta de la preeminencia de los sistemas mundiales de producción, el reto que se plantea en el plano político es, lógicamente, cómo crear unas instituciones económicas y políticas capaces de promover la modernización industrial y unas normas laborales más estrictas. Para alcanzar estos objetivos hacen falta medidas encaminadas a promover unas empresas grandes que puedan generar rentas e invertir en activos basados en los conocimientos, sin dejar por ello de estar sometidas a cierta presión competitiva, a través del mercado o de mecanismos de control recíproco. Esto exigirá a su vez una política industrial que fomente la I + D y el desarrollo de las calificaciones profesionales en materia de producción y gestión. Ayudará también a ello contar con una política de la competencia muy afinada, que, llegado el caso, sacrifique una parte de la eficiencia «distributiva» para alcanzar la eficiencia dinámica. Además, las empresas multinacionales no han colaborado por lo general en la reinversión de las rentas en el país receptor ni en el desarrollo de activos autóctonos basados en los conocimientos. Por ello, dispensar un trato especial a las empresas multinacionales no suele fomentar la eficiencia dinámica. Ni tampoco es eficaz, como se demuestra en la mayoría de los estudios, a efectos de atraer inversión extranjera.

Bibliografía citada

- Agosin, Manuel R., y Mayer, Ricardo. 2000. *Foreign investment in developing countries: Does it crowd in domestic investment?* Discussion Paper núm. 146 (UNCTAD/OSG/DP/146). Ginebra, UNCTAD. Febrero.
- Akyuz, Yilmaz, y Gore, Charles. 1996. «The investment-profits nexus in east Asian industrialization», *World Development* (Oxford), vol. 24, núm. 3, págs. 461-470.
- Amadeo, Edward J. 1998. «International trade, outsourcing and labour: A view from the developing countries», en Richard Kozul-Wright y Robert Rowthorn (directores): *Transnational corporations and the global economy*. Basingstoke, Palgrave, págs. 373-401.
- Amsden, Alice H. 2001. *The rise of «the rest»: Challenges to the West from the late-industrializing economies*. Oxford, Oxford University Press.
- . 1992. «A descriptive theory of government intervention in late industrialization», en Louis G. Putterman y Dietrich Rueschemeyer (directores): *State and market in development: Synergy or rivalry?* Boulder (Colorado), Lynne Rienner, págs. 53-84.
- . 1989. *Asia's next giant: South Korea and late industrialization*. Nueva York, Oxford University Press.
- Arndt, Sven W. 1997. «Globalization and the open economy», *North American Journal of Economics and Finance* (Greenwich, Connecticut), vol. 8, núm. 1, págs. 71-79.
- , y Kierzkowski, Henryk (directores). 2001. *Fragmentation: New production patterns in the world economy*. Oxford, Oxford University Press.
- Bacha, Edmar L. 1978. «An interpretation of unequal exchange from Prebisch-Singer to Emmanuel», *Journal of Development Economics* (Amsterdam), vol. 5, núm. 4 (diciembre), págs. 319-330.
- Bair, Jennifer, y Gereffi, Gary. 2001. «Local clusters in global chains: The causes and consequences of export dynamism in Torreón's blue jeans industry», *World Development* (Oxford), vol. 29, núm. 11, págs. 1885-1903.
- Balakrishnan, Radhika (director). 2002. *The hidden assembly line: Gender dynamics of subcontracted work in a global economy*. Bloomfield (Connecticut), Kumarian Press.

- Banco Mundial. 2002. *A new database on foreign direct investment*. Se encuentra en www.worldbank.org/economicpolicy/globalization/data.html.
- . 2001 y 2000. *Global Development Finance Database Online*. [Se encuentra entrando por la página citada en la entrada anterior.]
- Brainard, S. Lael, y Riker, David A. 1997. *Are U.S. multinationals exporting U.S. jobs?* NBER Working Paper núm. 5958. Cambridge (Massachusetts), National Bureau of Economic Research. Marzo.
- Braunstein, Elissa, y Epstein, Gerald. 2002. *Bargaining power and foreign direct investment in China: Can 1.3 billion consumers tame the multinationals?* Ponencia presentada en la Conferencia de la CEPA «Labor and the Globalization of Production», New School University, Nueva York. Marzo.
- Bureau of Economic Analysis. 2002. *National income and product accounts tables*. Washington, DC, Departamento de Comercio de los Estados Unidos. Se encuentra en www.bea.gov/bea/ai/iidguide.htm.
- Campa, José Manuel, y Goldberg, Linda S. 1997. *The evolving export orientation of manufacturing industries: Evidence from four countries*. NBER Working Paper núm. 5919. Cambridge (Massachusetts), National Bureau of Economic Research. Febrero.
- Caves, Richard E. 1982. *Multinational enterprise and economic analysis*. Cambridge, Cambridge University Press.
- Chaudhuri, T. Datta, y Adhikari, Smita. 1993. «Free trade zones with Harris-Todaro unemployment: A note on Young-Miyagiwa», *Journal of Development Economics* (Amsterdam), vol. 41, núm. 1 (junio), págs. 157-162.
- Christerson, Brad, y Appelbaum, Richard P. 1995. «Global and local subcontracting: Space, ethnicity, and the organization of apparel production», *World Development* (Oxford), vol. 23, núm. 8, págs. 1363-1374.
- Coase, R.H. 1937. «The nature of the firm», *Economica* (Londres), vol. 4, núm. 16 (noviembre), págs. 386-405.
- Cowell, Alan. 2002. «War inflates cocoa prices but leaves Africans poor», *New York Times* (Nueva York), 31 de octubre, sección C, pág. 1.
- Day, Sherri. 2002. «Bargains are plentiful for shoppers this season», *New York Times* (Nueva York), 21 de diciembre, sección de negocios, pág. 1.
- Deardorff, Alan V. 2001. «Fragmentation across cones», en Arndt y Kierzkowski, págs. 35-51.
- Departamento de Comercio de los Estados Unidos. 2002. *Survey of Current Business*. Bureau of Economic Analysis, Washington.
- Doremus, Paul N.; Keller, William W.; Pauly, Louis W., y Reich, Simon. 1998. *The myth of the global corporation*. Princeton (Nueva Jersey), Princeton University Press.
- Dosi, Giovanni; Pavitt, Keith, y Soete, Luc. 1991. *The economics of technical change and international trade*. Nueva York, New York University Press.
- Dunning, John H. 2000. «The eclectic paradigm as an envelope for economic and business theories of MNE activity», *International Business Review* (Oxford), vol. 9, núm. 2, págs. 163-190.
- Epstein, Gerald, y Burke, James. 2001. *Globalization and labor bargaining power: A survey*. Mimeografiado, inédito. Amherst (Massachusetts), Political Economy Research Institute (PERI), Universidad de Massachusetts-Amherst.
- Ernst, Dieter; Fagerberg, Jan, y Hildrum, Jarle. 2002. *Do global production networks and digital information systems make knowledge spatially fluid?* TIK Working Paper núm. 13. Oslo, Universidad de Oslo.
- Evans, Peter. 1995. *Embedded autonomy: States and industrial transformation*. Princeton (Nueva Jersey), Princeton University Press.
- Fagerberg, Jan. 1996. «Technology and competitiveness», *Oxford Review of Economic Policy* (Oxford), vol. 12, núm. 3, págs. 39-51.
- Feenstra, Robert C. 1998. «Integration of trade and disintegration of production», *Journal of Economic Perspectives* (Nashville, Tennessee), vol. 12 (otoño), págs. 31-50.

- ; Hai, Wen; Woo, Wing T., y Yao, Shunli. 1998. *The US-China bilateral trade balance: Its size and determinants*. NBER Working Paper núm. 6598. Cambridge (Massachusetts), National Bureau of Economic Research.
- , y Hanson, Gordon H. 2001. *Global production sharing and rising wage inequality: A survey of trade and wages*. Mimeografiado, inédito. Davis, Universidad de California-Davis. [Se encuentra en www.econ.ucdavis.edu/faculty/fzfeens.]
- , y —. 1999. «The impact of outsourcing and high-technology capital on wages: Estimates for the United States, 1979-1990», *Quarterly Journal of Economics* (Cambridge, Massachusetts), vol. 114, núm. 3 (agosto), págs. 907-940.
- , y —. 1997. «Foreign direct investment and relative wages: Evidence from Mexico's maquiladoras», *Journal of International Economics* (Amsterdam), vol. 42, núm. 3/4 (mayo), págs. 371-393.
- Financial Times* (Londres). 2000. «FT500», 4 de mayo.
- Fitter, Robert, y Kaplinsky, Raphael. 2001. «Who gains from product rents as the coffee market becomes more differentiated? A value chain analysis», *IDS Bulletin* (Brighton), vol. 32, núm. 3 (julio), págs. 69-82.
- Fondo Monetario Internacional (FMI). 2001. *World Economic Outlook database*. Washington. Se encuentra en www.imf.org/external/pubs/ft/weo/2001/01/data.
- Fortune Magazine* (Nueva York). 2000. «The fortune 500» (número anual).
- Frohlich, Markham T., y Westbrook, Roy. 2001. «Arcs of integration: An international study of supply chain strategies», *Journal of Operations Management* (Amsterdam), vol. 19, núm. 2, págs. 185-200.
- Gereffi, Gary. 2002. *Industrial upgrading in global value chains*. Ponencia presentada en la Conferencia de la CEPA «Labor and the Globalization of Production», New School University, Nueva York. Marzo.
- . 1999. «International trade and industrial upgrading in the apparel commodity chain», *Journal of International Economics* (Amsterdam), vol. 48, núm. 1 (junio), págs. 37-70.
- . 1994. «The organization of buyer-driven global commodity chains: How U.S. retailers shape overseas production networks», en Gary Gereffi y Miguel Korzeniewicz (directores): *Commodity chains and global capitalism*. Westport (Connecticut), Greenwood Press, págs. 95-122.
- Glen, Jack; Lee, Kevin, y Singh, Ajit. 2002. *Corporate profitability and the dynamics of competition in emerging markets: A time series analysis*. Documento de trabajo núm. 248. ESRC Centre for Business Research, Universidad de Cambridge. Diciembre.
- Gorg, Holger, y Greenaway, David. 2001. *Foreign direct investment and intra-industry spillovers*. Ponencia presentada a la Reunión regional de expertos de CEPE/BERD sobre financiación del desarrollo. Ginebra, Comisión Económica para Europa de las Naciones Unidas. Diciembre.
- Hanson, Gordon H. 2001. *Should countries promote foreign direct investment?* G-24 Discussion Paper Series (Research papers for the Intergovernmental Group of Twenty-Four on International Monetary Affairs), núm. 9, UNCTAD/GDS/MDPB/G24/9. Ginebra, UNCTAD. Febrero.
- , y Harrison, A. 1999. «Trade, technology and wage inequality», *Industrial and Labor Relations Review* (Ithaca, Nueva York), vol. 52, núm. 2 (enero), págs. 271-288.
- ; Mataloni, Raymond J., y Slaughter, Matthew J. 2001. *Expansion strategies of US multinational firms*. NBER Working Paper núm. 8433. Cambridge (Massachusetts), National Bureau of Economic Research.
- Harrison, Bennett, y Kelley, Maryellen. 1993. «Outsourcing and the search for flexibility», *Work, Employment and Society* (Durham), vol. 7, núm. 2 (junio), págs. 213-235.
- Hertel, Thomas W., y Martin, Will. 1999. *Developing country interests in liberalizing manufactures*. Washington, Banco Mundial. Se encuentra en www.worldbank.org/wbiep/trade/papers_2000/BPmanufact.pdf.
- Hoekman, Bernard, y Holmes, Peter M. 1999. *Competition policy, developing countries and the WTO*. World Bank Working Paper núm. 2211. Washington, Banco Mundial. Octubre.

- Holmstrom, Bengt, y Roberts, John. 1998. «The boundaries of the firm revisited», *Journal of Economic Perspectives* (Nashville, Tennessee), vol. 12, núm. 4 (otoño), págs. 73-94.
- Howell, David R.; Houston, Ellen, y Milberg, William. 2001. «Skill mismatch, bureaucratic burden, and rising earnings inequality in the U.S.: What do hours and earnings trends by occupation show?», en Jim Stanford, Lance Taylor y Ellen Houston (directores): *Power, employment and accumulation: Social structures in economic theory and practice*. Armonk (Nueva York), ME Sharpe, págs. 23-65.
- Hummels, David; Rapoport, Dana, y Yi, Kei-Mu. 1998. «Vertical specialization and the changing nature of world trade», *FRBNY Economic Review* (Nueva York), junio, págs. 79-99.
- Hymer, Stephen Herbert. 1976. *The international operations of national firms: A study of direct foreign investment*. Cambridge (Massachusetts), MIT Press.
- Jenkins, Mauricio; Esquivel, Gerardo, y Larraín, Felipe. 1998. *Export processing zones in Central America*. Development Discussion Paper núm. 646. Cambridge (Massachusetts), Harvard Institute for International Development. Agosto.
- Jones, Ronald W. 2000. *Globalization and the theory of input trade*. Cambridge (Massachusetts), MIT Press.
- . 1980. «Comparative and absolute advantage», *Schweizerische Zeitschrift für Volkswirtschaft und Statistik* (Basilea), septiembre, págs. 235-260.
- Kaplinsky, Raphael. 1993. «Export processing zones in the Dominican Republic: Transforming manufactures into commodities», *World Development* (Oxford), vol. 21, núm. 11, págs. 1851-1865.
- Krugman, Paul. 1995. «Growth in world trade: Causes and consequences», *Brookings Papers on Economic Activity* (Washington), núm. 1, págs. 327-377.
- . 1991. «Myths and realities of US competitiveness», *Science* (Washington), núm. 254, 8 de noviembre, págs. 811-815.
- Kucera, David. 2002. «Normas fundamentales del trabajo e inversiones extranjeras directas», *Revista Internacional del Trabajo* (Ginebra), vol. 121, núm. 1-2, págs. 33-75.
- , y Milberg, William. 2003. «Deindustrialization and changes in manufacturing trade: Factor content calculations for 1978-1995», *Weltwirtschaftliches Archiv* (Kiel), vol. 139, núm. 4, págs. 601-624.
- Mataloni, Raymond J. 2000. «An examination of the low rates of return of foreign-owned US companies», *Survey of Current Business* (Washington), vol. 80 (marzo), págs. 55-73.
- Mayer, Jörg; Butkevicius, Arunas, y Kadri, Ali. 2002. *Dynamic products in world exports*. UNCTAD Discussion Paper núm. 159. Ginebra, Naciones Unidas.
- Milberg, William. 1999. «Foreign direct investment and development: Balancing costs and benefits», en UNCTAD (dirección): *International monetary and financial issues for the 1990s*. Ginebra, Naciones Unidas, vol. XI, págs. 99-116.
- , y Elmslie, Bruce. 1997. «Harder than you think: Free trade and international labor standards», *New Labor Forum* (Nueva York), vol. 1, núm. 1 (otoño), págs. 69-80.
- Ng, Francis, y Yeats, Alexander. 1999. *Production sharing in East Asia: Who does what for whom and why?* World Bank Working Paper núm. 2197. Washington, Banco Mundial.
- Nolan, Peter; Sutherland, Dylan, y Zhang, Jin. 2002. «The challenge of the global business revolution», *Contributions to Political Economy* (Londres), vol. 21, núm. 1, págs. 91-110.
- OCDE (Organización de Cooperación y Desarrollo Económicos). 1999. *Economic Outlook*, núm. 66. París.
- Oliveira Martins, Joaquim, y Scarpetta, Stefano. 1999. *The levels and cyclical behaviour of mark-ups across countries and market structures*. Economics Department Working Papers, núm. 213. París, OCDE.
- OMC (Organización Mundial del Comercio). 2002. *Estadísticas del comercio internacional 2002*. Se encuentra en www.wto.org/english/res_e/statis_e/its2002_e/its02_longterm_e.htm.
- Palpaceur, Florence. 2002. *Global value chains: Note for discussion*. Mimeografiado, inédito. Ginebra, OIT. Septiembre.

- Pessino, Carola. 1997. «Argentina: The labour market during the economic transition», en Sebastian Edwards y Nora Claudia Lustig (directores): *Labor markets in Latin America: Combining social protection with market flexibility*. Washington, Brookings Institution, págs. 151-200.
- Porter, Michael E. 1990. *The competitive advantage of nations*. Nueva York, The Free Press.
- Powell, Walter. 1990. «Neither market nor hierarchy: Network forms of organization», en Barry M. Straw y Larry L. Cummings (directores): *Research in organizational behavior*. Greenwich (Connecticut), JAI Press, vol. 12, págs. 295-336.
- Ricardo, David. 1817. *The principles of political economy and taxation*. [Citado de *The collected works of David Ricardo*, edición de Piero Sraffa, Cambridge, Cambridge University Press, vol. 1, 1951.]
- Robbins, Donald J. 1996. *Evidence on trade and wages in the developing world*. OECD Development Centre, Technical Papers Series, núm. 119, OECD/GD(96)182. París, OCDE. Diciembre.
- Roberts, Mark J., y Tybout, James R. 1996. «A preview of the country studies», en Mark J. Roberts y James R. Tybout (directores): *Industrial evolution in developing countries: Micro patterns of turnover, productivity and market structure*. Nueva York, Oxford University Press, págs. 188-199.
- Rodrik, Dani. 1999. *Making openness work*. Washington, Overseas Development Council.
- Rose, Andrew K. 1991. «The role of exchange rates in a model of international trade: Does the 'Marshall-Lerner' condition hold?», *Journal of International Economics* (Amsterdam), vol. 30, págs. 301-316.
- Samuelson, Paul. 1949. «International factor-price equalization once again», *Economic Journal* (Oxford), vol. 59 (junio), págs. 181-197.
- Semlinger, Klaus. 1991. «New developments in subcontracting: Mixing market and hierarchy», en Ash Amin y Michael Dietrich (directores): *Towards a new Europe? Structural change in the European economy*. Aldershot, Edward Elgar, págs. 96-115.
- Singh, Ajit, y Dhumale, Rahul. 1999. *Competition policy, development and developing countries*. South Centre Working Paper núm. 7. Ginebra, South Centre.
- Slaughter, Matthew J. 2002. *Does inward foreign direct investment contribute to skill-upgrading in developing countries?* Ponencia presentada en la Conferencia de la CEPA «Labor and the Globalization of Production», New School University, Nueva York, marzo (revisión de junio).
- Sturgeon, Timothy J. 2002. «Modular production networks: An American model of industrial organization», *Industrial and Corporate Change* (Oxford), vol. II, núm. 3, págs. 451-496.
- . 2001. «How do we define value chains and production networks?», *IDS Bulletin* (Brighton), vol. 32, núm. 3 (julio), págs. 9-18.
- Te Velde, Dirk Willem, y Morrissey, Oliver. 2001. *Foreign ownership and wages: Evidence from five African countries*. CREDIT Research Paper núm. 01/19. Nottingham, Centre for Research in Economic Development and International Trade, University of Nottingham. [Se encuentra en www.nottingham.ac.uk/economics/research/credit/.]
- Tybout, James R. 2000. «Manufacturing firms in developing countries: How well do they do, and why?», *Journal of Economic Literature* (Nashville, Tennessee), vol. 38, núm. 1 (marzo), págs. 11-44.
- UNCTAD (Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo). 2002a. *World Investment Report 2002: Transnational corporations and export competitiveness – Overview*. Ginebra. [Se encuentra en www.unctad.org/en/docs/wir2002overview_en.pdf.]
- . 2002b. *World Investment Report 2002: Transnational corporations and export competitiveness*. Ginebra.
- . 2002c. *Trade and Development Report*. Ginebra.
- . 2001. *World Investment Report 2001*. Ginebra.
- . 1998. *World Investment Report 1998*. Ginebra.
- . 1993. *World Investment Report 1993*. Ginebra.
- Venables, Anthony J. 2002. *Vertical specialization*. Mimeografiado, inédito. Ginebra, OIT.

- Wheeler, David, y Mody, Ashoka. 1992. «International investment location decisions: The case of US firms», *Journal of International Economics* (Amsterdam), vol. 33, núm. 1, págs. 57-76.
- Williamson, Oliver E. 2002. «The theory of the firm as governance structure: From choice to contract», *Journal of Economic Perspectives* (Nashville, Tennessee), vol. 16, núm. 3 (verano), págs. 171-195.
- Yeats, Alexander J. 2001. *Just how big is global production sharing?* Documento mimeografiado inédito. Washington, Banco Mundial.
- Ziegler, C. 2001. *The global garden*. Mimeografiado, inédito. Nueva York, Department of Anthropology, Graduate Faculty, New School University.

