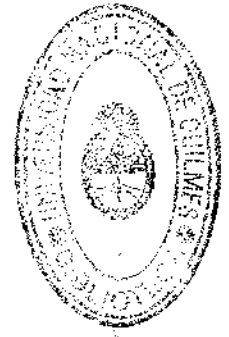


## NOTAS

- <sup>1</sup> Se sigue aquí a R. BOYER y J-P. DURAND, *L'après-fordisme*, Syros, París, 1993.
- <sup>2</sup> Seguimos aquí a G. LAFAY, C. HERZOG y al., *Commerçe Internacional: la fin des avantages acquis*, Economica, París, 1989.
- <sup>3</sup> Así, por ejemplo, las razones de la progresión de la industria automotriz y de la electrónica no son las mismas. Ambas ramas están conformadas tanto por bienes intermedios como por bienes de capital y de consumo cuyos ritmos de crecimiento son a veces bastante diferentes. Además —y sobre todo— el crecimiento en volumen de la demanda mundial es excepcionalmente elevado para la electrónica pero mediocre para los vehículos. En este último caso, lo que se incrementa significativamente es la participación de la rama en el comercio internacional.
- <sup>4</sup> Cabe señalar que, desde este punto de vista, el caso nipón es excepcional; en efecto, el único caso hasta cierto punto comparable es el de las partes de mercado de Estados Unidos en ciertos productos de la agricultura y, en general, de industrias basadas en recursos naturales. Justamente, otra característica de Japón es la ausencia prácticamente total, en la lista evocada, de productos de las industrias intensivas en recursos naturales; aun en el caso de los tubos de acero, por ejemplo, la materia prima es importada. M. E. PORTER, *The Competitive Advantage of Nations*, The MacMillan Press Ltd., Londres y Basingstoke, 1990.
- <sup>5</sup> OECD, *Technology and the economy. The Key Relationships*, París, 1992.



## Globalización: La nueva competencia<sup>1</sup>

CHARLES OMAN

A comienzos de los años 80, las corporaciones multinacionales con sede en los países de la OCDE representaban aproximadamente un tercio de la producción mundial, mientras que el intercambio comercial entre las empresas abarcaba un 40 por ciento del comercio internacional (el comercio combinado que se realizaba en el interior de las compañías y entre ellas mismas alcanzaba un 70 por ciento del comercio internacional). Mientras tanto, las inversiones en el exterior, gran parte de ellas localizadas en Europa y América Latina, constituye una parte importante de la inversión extranjera directa (IED)<sup>2</sup>. Aproximadamente dos tercios de esa inversión que se realizaba en el sector industrial estaba destinada a cubrir el mercado del país o (en el caso de Europa) de la región en la que se efectuaba la inversión. Las inversiones en empresas manufactureras "extraterritoriales" orientadas hacia la exportación —es decir en IED y en "nuevas formas" de inversión, como por ejemplo las asociaciones de empresas con participación minoritaria del socio foráneo, la subcontratación internacional y otros acuerdos contractuales entre empresas— fueron adquiriendo una importancia cada vez más mayor, especialmente en algunos productos o fases de producción que exigen el uso intensivo

de mano de obra como las prendas de vestir, el calzado, los juguetes, el ensamblaje y las pruebas a que son sometidos los equipos electrónicos. Las maquilas de Taiwan, Corea, Hong Kong, Singapur, Malasia y México eran una de las principales receptoras de las inversiones orientadas hacia la exportación.

El rápido crecimiento de la actividad manufacturera "en el extranjero" que se registró en los países en desarrollo durante la década de los 70 hizo que algunos observadores llegaran a la errónea conclusión de que estaba surgiendo "una nueva división internacional del trabajo". Según este punto de vista, una porción cada vez mayor de la industria manufacturera internacional sería transferida a áreas de producción caracterizadas por los bajos salarios ubicadas en los países en desarrollo y en las nuevas economías industrializadas. Esta acción se realizaría bajo el control de las compañías establecidas en los países de la OCDE.

Desde los inicios de los años 80 y en especial gracias a la irrupción de la crisis de la deuda y a la caída de los precios de los principales productos básicos, los graves problemas de la balanza de pagos y la necesidad de generar divisas llevaron a un creciente número de países en desarrollo a seguir estrategias de industrialización basadas en los principios anteriormente citados. Muchos países en desarrollo, que fueron estimulados a aplicar esta política por los principales organismos crediticios multilaterales (Banco Mundial, FMI, etc.) tomaron una serie de acciones durante la década de los 80 destinadas a eliminar su propensión a adoptar políticas basadas en la sustitución de importaciones y contrarias a la exportación, a crear zonas francas de procesamiento para la exportación y a tratar de atraer inversiones provenientes de los países de la OCDE en el sector manufacturero orientado hacia la exportación.

Sin embargo, mientras esta política de reorientación se extendía en el mundo en desarrollo y los países comenzaban a competir activamente para atraer ese tipo de inversiones, la dinámica de la competencia corporativa y el comportamiento de las inversiones en los países de la OCDE comenzaron a sufrir cambios significativos<sup>3</sup>. A principios de los años 80 concurrieron varios factores que aceleraron ese cambio.

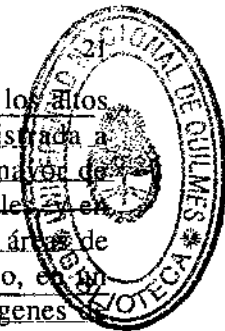
Uno de ellos fue la aparición del fenómeno de la estanflación y la reacción de las políticas europeas y estadounidenses. La consiguiente

disminución en los ingresos corporativos, exacerbada por los altos costos de los intereses y por la profunda recesión registrada a comienzos de los años 80, llevó a un número cada vez mayor de empresas fabricantes en las principales economías mundiales, en especial en Estados Unidos, a trasladar más actividades a áreas de producción "extraterritoriales" en los países en desarrollo, en un intento por contener la competencia y recuperar los márgenes de ganancia mediante una reducción de los costos salariales. Algunas industrias incluso decidieron establecer redes internacionales de producción incorporando más productos de las filiales ubicadas en los países en desarrollo que hasta entonces habían producido para el mercado local (Las empresas multinacionales fabricantes de auto de Estados Unidos y Europa establecidas en Brasil y México constituyen los principales ejemplos).

Sin embargo, muchas compañías establecidas en los países de la OCDE, estimuladas por las fuertes presiones ejercidas para establecer medidas proteccionistas frente a las importaciones y por el creciente uso de barreras no arancelarias tanto en Estados Unidos como en Europa decidieron, además de exigir tal tipo de protección en algunos casos, aumentar o consolidar la participación en el mercado en Estados Unidos y Europa mediante la inversión en dichos mercados. Las inversiones (IED) realizadas por las empresas japonesas y europeas en el territorio estadounidense comenzaron a crecer de forma acelerada durante el primer lustro de los años 80, a pesar del elevado valor del dólar que además de ello, tendía a aumentar su valor.

Después de 1985, ante la caída del dólar, la apreciación del yen y el lanzamiento de la "CE 1992", hubo una virtual explosión de crecimiento de las IED por parte de las empresas que creaban o adquirían activos y buscaban elevar la participación en el mercado en Estados Unidos y Europa<sup>4</sup>. De especial importancia fue la inversión destinada a las fusiones y adquisiciones tanto nacionales como internacionales<sup>5</sup>. Por otra parte, el flujo de IED dirigidas hacia los países en desarrollo cayó aproximadamente un 20 por ciento con relación a los flujos globales en el período 1980-1984, y un poco más del 10 por ciento en el período 1985-89.

Un segundo factor que jugó un papel importante en la dinámica cambiante de la competencia fue el desarrollo y la rápida difusión, a



partir de finales de los años 70, de las nuevas tecnologías de computación y de comunicaciones basadas en la microelectrónica. La difusión de estas tecnologías ha sido un elemento importante al menos por tres razones. En primer lugar, al hacer posible y relativamente económica la transmisión instantánea de grandes cantidades de datos a largas distancias, se suministraron los medios técnicos para la globalización financiera.

La globalización de los mercados financieros desempeñó, a su vez, un papel importante en la intensificación de las fluctuaciones cambiarias entre las principales divisas internacionales. Un número cada vez mayor de empresas competitivas a nivel mundial, y en especial la "flexible" industria manufacturera japonesa, respondió a esta situación mediante el desarrollo de centros de producción en América del Norte y Europa. Esto contribuyó a aumentar o a consolidar la participación en mercados ("localización global") y a evitar las barreras comerciales reales o potenciales. La globalización de los mercados financieros también jugó un papel importante en el financiamiento de la globalización de los activos corporativos, particularmente a través de las fusiones y adquisiciones. Asimismo, llevó a una reducción considerable de la soberanía en las políticas monetaria y fiscal nacionales de las principales economías<sup>6</sup>.

2 En segundo lugar, al ayudar a los vendedores de productos y servicios a suministrar la información de una forma más rápida e integral a los posibles compradores situados en cualquier parte del planeta, las nuevas tecnologías de la información contribuyeron y siguen contribuyendo a la globalización de la demanda en muchos sectores.

3 En tercer término, el factor más importante de todos. Las nuevas tecnologías están contribuyendo a la globalización de la oferta y por lo tanto a la globalización de la competencia entre los proveedores en muchos sectores. Esto se realiza de diversas maneras. Una de ellas es ayudando a los fabricantes, especialmente a los productores flexibles o "postfordistas" a acortar el ciclo de vida de un número creciente de bienes tanto intermedios como finales. Esta disminución de la vida del producto somete a las empresas a una fuerte presión para ampliar su participación en los mercados internacionales con el fin de amortizar los costos fijos de producción en un período de tiempo menor.

La respuesta de muchas empresas a esa presión ha sido la de invertir en publicidad y mercadeo a nivel internacional, y establecer marcas conocidas a nivel mundial, lo que también refuerza la globalización de la demanda. Esa inversión, conjuntamente con los crecientes costos de las inversiones en el área de la Investigación y Desarrollo (I&D), también ha significado que la participación en los costos operativos totales de lo que constituyen costos fundamentalmente fijos se haya elevado considerablemente. De hecho, según algunas estimaciones, la participación se situó en un promedio aproximado del 75 por ciento en las industrias manufactureras del sector de ensamblaje para la década de los 70, mientras que hoy en día representa entre el 90 y el 95 por ciento.

Las nuevas tecnologías de la información, combinadas con las reducciones significativas de costos en el transporte aéreo, que se deben en gran parte a las políticas de liberalización de los gobiernos como a las mejoras tecnológicas en la industria, también facilitan los esfuerzos corporativos por racionalizar sus operaciones a escala global. Estos esfuerzos se refieren tanto a las asociaciones interempresas como a las operaciones dentro de cada compañía: los costos cada vez mayores en I&D y en mercadeo global, y los riesgos significativos relacionados con buena parte de las inversiones en I&D contribuyeron no sólo al crecimiento explosivo de las fusiones y de las adquisiciones sino también a la proliferación de las asociaciones entre corporaciones y los acuerdos de creación de redes (asociaciones "estratégicas" y "tácticas"<sup>7</sup> que utilizan las compañías para ayudar a distribuir los costos y riesgos que implican las fuertes inversiones en I&D y/o como parte de las estrategias de mercadeo globales.

El fuerte crecimiento de las inversiones corporativas en los sistemas globales de información, bien sea en el interior de cada empresa o mediante los acuerdos de redes entre empresas, también tendió a aumentar la participación de los gastos fijos en los costos operativos totales. Finalmente, un elemento de importancia vital como lo es la proliferación de las alianzas y de las redes interempresas facilitó considerablemente la cooperación entre las propias compañías, de forma tal que se ha producido un cambio considerable y continuo en la dinámica de la competencia oligopólica a escala global. Esta situación tiende a quedar cada vez en mayor medida fuera

del alcance de los encargados de formular las políticas a nivel de cada nación.

En resumen, la liberalización de las principales economías, la globalización financiera y la difusión de nuevas tecnologías de información constituyen tres factores interrelacionados que han jugado un papel fundamental en facilitar y estimular un cambio profundo en la dinámica de la competencia oligopólica a escala mundial, desde finales de los años 70.

En todo caso, la fuerza motriz de ese cambio y la fuerza que promueve la globalización en nuestros días tiene un carácter microeconómico. Se trata, en otras palabras, de la llegada a la mayoría de edad y a la difusión a nivel internacional del sistema postfordista de organización industrial, aunado a la crisis en el sistema fordista cuyo desarrollo impulsó el crecimiento capitalista durante la mayor parte del siglo XX y cuya difusión a nivel internacional promovió la globalización en los años 50 y 60.

A pesar de que la decadencia del sistema fordista puede tener sus inicios a finales de los años 60 y los orígenes del sistema postfordista se remontan a los años 50, la línea divisoria entre las dos etapas fue la capacidad marcadamente superior de los productores postfordistas de aprovechar de forma competitiva las nuevas tecnologías de la información al aplicarlas a la producción —especialmente bajo la forma de automatización *flexible*—, con el fin de reducir los costos y aumentar de forma considerable la flexibilidad después de finales de los años 70<sup>8</sup>. Esa superioridad, que se notó de forma especialísima en la industria automotriz con el fuerte crecimiento de la participación de las importaciones japonesas en el mercado estadounidense a comienzos de los años 80 provocó el desenlace definitivo de la crisis del sistema fordista tanto en la industria automotriz como en muchas otras<sup>9</sup>. A pesar de que las principales corrientes de la economía no han sabido captar de inmediato la importancia del nuevo sistema<sup>10</sup>, los círculos empresariales y del gobierno han concentrado cada vez más su atención en las “nuevas reglas” de la competencia oligopólica surgidas a escala mundial como consecuencia del nuevo sistema.

## ¿Qué es la “Producción Postfordista?”

El denominador común de las formas postfordistas de organización industrial es que las mismas reducen de forma significativa las pérdidas de tiempo y por lo tanto aumentan la productividad con respecto a la producción fordista. Esto se logra al contradecir la lógica del Taylorismo, al integrar el pensamiento y la acción a todos los niveles de operación dentro de la organización. Las formas postfordistas combinan, en un porcentaje considerable, las ventajas de la producción artesanal con la producción fordista, a la vez que evitan las desventajas de ambos sistemas: por una parte, fusionan la flexibilidad y la calidad del producto, que constituyen dos de las ventajas de la producción artesanal, con la velocidad y los bajos costos por unidad de la producción en masa. De acuerdo a un estudio realizado por el MIT sobre la industria automotriz, la producción postfordista en comparación con la fordista duplica, literalmente hablando, la productividad<sup>11</sup>, llevando a los autores de este estudio a concluir que es un sistema superior a los otros sistemas de organización industrial que con el tiempo hará salir del mercado a cualquier competidor que no esté dispuesto ni preparado a adoptar las técnicas postfordistas no sólo en la industria automotriz sino en otros sectores<sup>12</sup>.

La producción postfordista involucra cambios a lo largo de toda la cadena de valor agregado, incluyendo el diseño y la ingeniería de productos, su comercialización y distribución, así como con la organización interna de las fábricas y las relaciones con los proveedores. Se trata, por otra parte, de un sistema dinámico que evoluciona continuamente debido, en parte, a su propio énfasis en la innovación continua en el proceso de producción así como en productos y en características de los productos<sup>13</sup>. En todo caso, se pueden determinar un cierto número de características esenciales del sistema: (

Ingeniería simultánea: el diseño y la fabricación de productos dejaron de ser procesos separados, en tiempo o espacio, para ser integrados y sincronizados a través de una cooperación cara a cara entre los diseñadores y productores, que reduce el tiempo y los materiales desperdiciados, disminuyendo con ello el tiempo y costo de lanzamiento de nuevos productos al mercado a la vez que se crea una “manufacturabilidad” en el diseño de productos.

Diseño y  
Ejecución

*TRABAJANDO 26  
2055  
ANIMIZANDO PROCESOS  
1/ PROPIEDAD  
SOLUCIONES*

Innovación continua y paulatina: En este sistema, todos los trabajadores, y no sólo un equipo de expertos, ofrecen su asesoría sobre la forma de mejorar los productos y los procesos. Se pueden fijar lapsos determinados para que los equipos de empleados (círculos de calidad) analicen los problemas y propongan soluciones. Por otra parte, se solicita la participación de todos los trabajadores para que estén a la caza de errores y puntos débiles, y propongan la manera de eliminarlos. Para que esto se logre se deben delegar un máximo de tareas y responsabilidades a los trabajadores que laboran en la línea de montaje y reducir el número de niveles de la gerencia media. También es necesario un sistema de información global que permita que todos los miembros del personal entiendan y evalúen la situación global de la fábrica.

El alto nivel de participación de los trabajadores tiende a arrojar tres tipos de beneficios: por una parte, moviliza todo el conocimiento y la experiencia disponibles en el seno de la organización; fortalece el desarrollo del personal gracias al aprendizaje continuo y consolida el sentido de identificación de los trabajadores con el desempeño de la empresa. El sistema también exige un gran sentido de obligación recíproca entre la compañía y los trabajadores. En este particular, el compromiso que muestre la gerencia con respecto a los planes de seguridad a largo plazo de los trabajadores se convierte en uno de los principales factores.

Trabajo en equipo: Los trabajadores a menudo están organizados en equipos flexibles, relativamente autogerenciados que tradicionalmente comprenden un líder de grupo y hasta 15 miembros que intercambian los trabajos tanto dentro de cada equipo como entre cada uno de los grupos, y toman decisiones colectivas sobre la forma de manejar la parte de producción sobre la cual es responsable su equipo, incluyendo la reparación y el mantenimiento de los equipos, la ordenación de los materiales y el control de calidad.

Este sistema, basado en un gran número de actividades exige que los trabajadores presenten habilidades múltiples, muchas de las cuales se desarrollan en el trabajo y en los programas de adiestramiento de la compañía y tienden a ser relativamente específicos de la empresa, en lugar de tener especialistas con una definición de atribuciones muy limitada. La "susceptibilidad de capacitación", un nivel de lectoescri-

tura básico, las capacidades sociales y de comunicación necesarias para un trabajo en equipo efectivo tienden a ser los criterios para contratar personal. La gerencia dedica una particular atención a estos tres elementos.

La gran variedad de tareas y de responsabilidades, en comparación con el trabajo monótono típico de las organizaciones taylorianas, tiende a aumentar la motivación y satisfacción de los trabajadores, aunque también puede crear una angustia considerable<sup>14</sup>. Además de la introducción de equipos, el número de niveles salariales tiende a ser reducido mientras que el pago está más estrechamente relacionado al esfuerzo y al desempeño del grupo.

La producción Justo a Tiempo y el principio "regulador cero" sobre el cual se ha escrito tanto, significan mucho más que la eliminación de los costos financieros considerables que implica llevar grandes inventarios de insumos y productos. Esto también significa una mayor y creciente flexibilidad y velocidad a la hora de adaptar la producción (de productos así como de insumos finales) a las cambiantes demandas del mercado y facilitar la producción de pequeños lotes.

Esto también significa introducir la disciplina del control de calidad total, que exige incorporar calidad al producto o servicio, en lugar de tener que enfrentar los defectos (en los insumos o en los productos) después de que se presentan. Si se halla un defecto, se arregla al instante y, lo que es más importante, se detecta y se corrige rápidamente la causa original. El control de calidad se ejerce en el punto de producción en lugar de ser separado de él como una función especial. En el proceso también se reduce la necesidad de utilizar un servicio mecánico de reparación especializado.

Integrar la cadena de suministro: El flujo de suministros manufacturados es coordinado de conformidad con el principio "justo a tiempo". Esto permite aumentar considerablemente la ventaja de la proximidad física entre los productores y sus proveedores y clientes. Las relaciones cooperativas dentro de la fábrica se ven complementadas por relaciones de colaboración o incluso de "sinergia" no reguladas por precios con los proveedores, quienes en ocasiones juegan un papel activo en el diseño conjunto de las partes o componentes que fabrican y reciben el apoyo de la empresa "matriz" o de la compra-

dora. Dentro de estas relaciones también es fundamental un sentido de obligaciones recíprocas (en caso de ser asimétricas) que exige compromisos a largo plazo relativamente garantizados.

Por lo general, los proveedores están organizados en capas funcionales. Los proveedores de la primera capa son considerablemente menores en número que lo que generalmente ocurre en la producción fordista. En este caso, también son típicas las relaciones de colaboración más estrechamente integradas con los comerciantes al detal y los consumidores, basadas en una retroalimentación mutua de información y vínculos a largo plazo<sup>15</sup>.

En suma, el "secreto" de la producción postfordista es el énfasis que presta en la eliminación de pérdidas mediante una mejor gerencia y organización del trabajo y la superación de la subutilización del conocimiento, la creatividad y las capacidades humanas que tienden a caracterizar las formas de organización tayloristas. Vale la pena recalcar lo siguiente: "la fuente de flexibilidad en los sistemas de producción [postfordistas] reside en sus características organizacionales más que en sus capacidades tecnológicas. En un sistema de producción flexible, las herramientas tecnológicas se hacen flexibles no sólo porque están basadas en el microprocesador sino porque son puestas en práctica en un contexto en el que pueden ser utilizadas de forma flexible"<sup>16</sup>.

Los enfoques más tecnocéntricos destinados a aumentar la productividad mediante la fabricación integrada por computadora, que llevaron a imaginar fábricas totalmente automatizadas "sin la presencia de trabajadores" llegaron a su límite y, por lo general, se han situado por debajo de las expectativas iniciales<sup>17</sup>. Los principales obstáculos para la reorganización industrial, de acuerdo a las líneas postfordistas no son de carácter técnico sino social: los gerentes cuyo éxito profesional ha sido labrado a través de una visión fordista de lo que constituye buena gerencia y organización representan, por lo general, un obstáculo al cambio tal y como lo son los temores a perder el trabajo y el estatus, especialmente por parte de los gerentes medios y la resistencia a perder los privilegios o el estatus derivada de las divisiones sociales, especialmente entre los obreros y los empleados.

A pesar de todas sus virtudes, la producción postfordista es, empero, menos "robusta" que la producción fordista en algunos

aspectos importantes. Una de las razones de esta situación es su relativa vulnerabilidad a las interrupciones o cuellos de botella en el buen funcionamiento de la infraestructura de transporte y comunicaciones que requiere una producción justo a tiempo. Esta vulnerabilidad refuerza las ventajas de la proximidad física entre las empresas y sus proveedores. Otra razón mucho más importante es la considerable vulnerabilidad del sistema ante los problemas con la fuerza laboral: mientras en la producción fordista los trabajos con atribuciones muy limitadas, la asignación de responsabilidades específicas y los métodos de trabajo rigurosamente especificados facilitan el uso generalizado de trabajadores poco capacitados con escaso o ningún adiestramiento y limitadas capacidades de comunicación, los problemas con la mano de obra en la producción postfordista pueden provocar no sólo un deterioro en el rendimiento sino un colapso total; en otras palabras, estos problemas hacen que la organización no esté en capacidad de funcionar. Por lo tanto, la producción postfordista puede ser descrita como "frágil" tanto en términos de sus necesidades de infraestructura como con respecto a los recursos humanos<sup>18</sup>.

Tampoco puede ignorarse el impacto macroeconómico en el empleo que tiene el aumento considerable de la productividad en el sistema postfordista. Es cierto que en el futuro, tal y como lo señala el estudio del MIT, el sistema sacará de la competencia global a la producción fordista. Sin embargo, el período de transición puede ser largo y doloroso en términos del ajuste al mercado laboral. En otras palabras, este período puede estar plagado de un desempleo significativo, tanto en el estrato de empleados como de obreros en industrias en las que se esté llevando a cabo la transición. De hecho, la eliminación de muchas capas de gerencia media y la disfuncionalidad de muchos trabajadores capacitados pero escasamente especializados, así como de trabajadores con poca capacitación, de acuerdo al sistema de producción postfordista, llevan a pensar en graves problemas de ajuste "estructural" en el mercado laboral, especialmente en Estados Unidos y Europa.

En definitiva, el grado en que los recursos liberados por la mayor productividad del sistema de producción postfordista sirven para fortalecer el crecimiento económico generador de empleos o tienden, por el contrario, a aumentar el desempleo neto en las principales economías,

depende también de la relación entre el crecimiento de la demanda y la utilización de la capacidad integral, tanto en las industrias específicas como a nivel internacional. Por otra parte, muchos factores, como por ejemplo las altas tasas de interés en Europa, la necesidad de reducir el déficit fiscal y de aumentar los ahorros en Estados Unidos, y la reducción de la tasa de crecimiento en Japón, pueden afectar el crecimiento de la demanda en los principales mercados mundiales.

Sin embargo, la intensificación de la competencia —debida fundamentalmente a la producción postfordista en industrias en las que los mercados están relativamente saturados, como por ejemplo, la industria automotriz, la electrónica y el acero— no augura buenos momentos para la reducción o eliminación del desempleo “estructural” en los países de la OCDE a corto plazo<sup>19</sup>. Por otra parte, las altas tasas de desempleo en los países de la OCDE señalan a su vez la persistencia de continuas y tal vez crecientes presiones para protegerse de las importaciones, tanto dentro de las regiones (que tienden a debilitar el impulso para que se produzca una mayor integración *de jure* tanto en Europa como en Norteamérica) y entre las regiones (lo que aumenta las presiones para que se produzca un “comercio administrado” y para mayores acuerdos regionales proteccionistas). Este hecho también resalta la idea de que la globalización no sólo lanza cada vez más productos y compañías, sino diferentes sistemas sociales o tipos de capitalismo a una competencia de unos contra otros<sup>20</sup>, lo que genera fricciones internacionales de una magnitud tal que ni siquiera la culminación exitosa de la Ronda Uruguay podría abordar de forma adecuada.

### Los Retos para los Países en Desarrollo y para las Nuevas Economías Industrializadas (NIE)

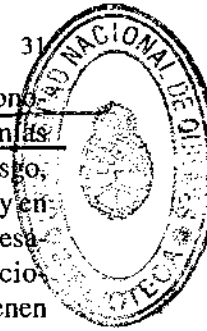
Si se tiene en cuenta que las fuerzas microeconómicas que promueven la globalización hoy en día tienden a crear problemas de ajustes del mercado laboral en las principales economías, en lugar de aliviarlos, y que las presiones políticas relacionadas con esos problemas aumentan las presiones para ejercer una política más proteccionista frente a las importaciones, especialmente en Europa y en Estados Unidos, se debe señalar que uno de los más graves desafíos de

la globalización para las economías en desarrollo y las nuevas economías industrializadas es el riesgo de que las principales economías tiendan a adoptar una política cada vez más proteccionista. Ese riesgo, que es inminente a juzgar por los crecientes indicios que existen hoy en día<sup>21</sup> —de hecho, muchos países en desarrollo están tratando de desarrollar o fortalecer su competitividad en los mercados internacionales— refuerza el interés que los países en desarrollo y las NIE tienen en ver que la regionalización de Europa y América del Norte no se convierta en un proceso proteccionista y/o en unirse a uno de esos organismos regionales. El riesgo también fortaleció su interés en que la Ronda Uruguay alcanzara una conclusión feliz.

Sin embargo, el desafío de la globalización se hace mucho más difícil para las naciones en desarrollo y las nuevas economías industrializadas, tal y como se observa en los siguientes párrafos.

*Ventaja comparativa global vs. regional: la menguada importancia de los costos laborales y la creciente importancia de la proximidad física*

El rápido crecimiento que registraron desde los años 70 las compañías que desarrollan sus procesos de producción “extraterritoriales” en economías con bajos salarios puede ser visto como una prolongación de la lógica de producción fordista al plano internacional<sup>22</sup>. Esto pudo ser visto, en aquel momento, como una nueva forma de globalización, ya que hasta entonces la mayoría de las compañías con sede en los países de la OCDE que habían establecido centros industriales en el exterior habían tomado esa decisión con el fin de cubrir las necesidades del mercado local. Sin embargo, al igual que la globalización ocurrida durante los años 50 y 60, ésta fue promovida por la internacionalización de la producción fordista. Bajo este sistema, las economías con bajos salarios tenían —y de hecho tienen— una “ventaja comparativa” significativa en productos que exigen el uso intensivo de mano de obra y en segmentos de producción para los mercados de la OCDE hasta donde sus salarios, ajustados de acuerdo a su productividad, se mantienen significativamente por debajo de los existentes en las economías de la OCDE, debido a que los costos de producción por unidad en la producción fordista siguen siendo relativamente sensibles a los costos variables de la mano de obra con poco nivel de capacitación.



Por proteccionista de principales economías

2º costos variables  
 - particip. de  
 costos L  
 variables

Otro desafío que plantea hoy en día la globalización a los países en desarrollo y a las nuevas economías industrializadas se deriva de la participación cada vez menor de los costos laborales variables en los costos de producción totales bajo el sistema de producción postfordista, lo que tiende a reducir los posibles ahorros de costo laboral que serían obtenidos por las compañías con sede en los países de la OCDE al trasladar la producción a economías con menores salarios. De hecho, a pesar de que el crecimiento de la producción en el exterior desde mediados de los años 70 fue una prolongación de la lógica de producción fordista, también fue una expresión o una señal precursora de la crisis de ese tipo de producción. En particular, un creciente número de empresas estadounidenses así como de compañías europeas estaban siendo impulsadas a producir fuera de sus países debido a la disminución en el crecimiento de la productividad y a la caída de las ganancias en sus mercados locales.

Esta situación se vio agravada por la creciente competencia proveniente, en muchos casos, de los productores postfordistas y por el deseo de aumentar su flexibilidad<sup>23</sup>, así como de reducir los costos salariales. A medida que se expande la producción posfordista y tiende a desplazar la producción fordista en una competencia global que se desarrolla en un creciente número de industrias —y la participación de los costos laborales variables continúa cayendo no sólo debido a la automatización, a la reducción del papel que jugaba la mano de obra no calificada y a un continuo incremento de la importancia relativa de las inversiones en I&D y al mercadeo global<sup>24</sup>, sino también debido a que la propia mano de obra tiende a ser tratada como un costo fijo de acuerdo a la producción posfordista— la importancia de la producción extraterritorial en los países en desarrollo tiende a disminuir. Esto está ocurriendo al mismo momento que un número creciente de esos países tiende a adoptar estrategias de industrialización orientadas hacia la exportación y buscan convertirse en áreas con bajos salarios para la producción en otro país, por parte de las empresas que tienen su sede en los países de la OCDE.

Otro elemento fundamental de la producción postfordista que ha agravado la probable desaceleración de la producción extraterritorial en los países en desarrollo ya fue señalado anteriormente: la importancia de la proximidad física entre los productores y sus proveedores

y clientes. La proximidad es importante ya que uno de los elementos claves de la fortaleza competitiva de la producción postfordista es su flexibilidad e innovación continua, que depende considerablemente de las estrechas relaciones “de sinergia” entre las empresas y sus proveedores y del sistema justo a tiempo.

La proximidad a los clientes también es un elemento importante para establecer los flujos continuos de información en dos sentidos que permiten a los productores adaptarse rápidamente a las cambiantes demandas del mercado y a las preferencias de los consumidores, llevando así a lo que se ha dado por denominar en el mundo empresarial como la importancia de la “localización global”<sup>25</sup>. La importancia de la proximidad, para una unidad de producción dada ejerce, por el contrario, una acción opuesta al montaje global en el extranjero, es decir contra el uso de proveedores esparcidos por todo el planeta y contra la idea de tratar de proveer a los mercados internacionales desde una sola fuente. La proximidad aboga a favor de la constitución de redes de producción en cada uno de los principales mercados mundiales: Europa, Norteamérica y los países asiáticos del Pacífico.

La menor participación en los costos de producción de los costos laborales variables de la mano de obra poco capacitada, y la importancia cada vez mayor de la proximidad de acuerdo al sistema de producción postfordista actúan contra la difusión de la producción “extraterritorial” en los países en desarrollo. Sin embargo, estos factores no llegan a eliminar la atracción que despierta en las compañías establecidas en los países de la OCDE las áreas de producción con salarios bajos. Esta situación está sujeta a los requisitos más estrictos a que son sometidos los productores postfordistas en cuanto a la calidad o confiabilidad de la producción y entrega.

La tendencia es más bien a constituir redes de montajes en el extranjero de carácter regional y no global, tal y como lo muestran los datos integrales sobre el destino geográfico de las exportaciones de las filiales estadounidenses establecidas fuera de ese país<sup>26</sup>. La redistribución de producción de las empresas de la OCDE a áreas con bajos salarios, en aquellos lugares en los que continúa ocurriendo el fenómeno, tiene lugar cada vez con mayor frecuencia dentro de las principales regiones, desde los Estados Unidos hasta México, desde los países con altos salarios de la CE hacia Irlanda, el sur y el este de

Flexibilidad  
e innovación  
continua.

Proximidad  
de clientes  
↓  
Flujo con  
información  
bidireccional.

Europa o tal vez los países del norte de África, etc., en lugar de producirse entre aquellas regiones.

La tendencia hacia la constitución de redes de producción regional y no hacia el establecimiento de redes de montaje en el extranjero de carácter global, debido a la decreciente importancia de los costos variables de la mano de obra poco calificada y a la mayor importancia de la proximidad física de acuerdo al sistema de fabricación postfordista, tampoco elimina la atracción que tienen las áreas con bajos salarios. Un tercer factor a considerar es la creciente internacionalización de la oferta de servicios modernos (como por ejemplo banca, seguros y otros servicios financieros, telecomunicaciones, contabilidad, servicios legales), los cuales debido a su carácter comercial generalmente limitado, tienden a exigir a los proveedores que establezcan una presencia física en cada mercado local o regional que deseen cubrir. Este factor de hecho representó una parte significativa del explosivo crecimiento de la inversión directa extranjera (IED) global desde mediados de los años 80<sup>27</sup>.

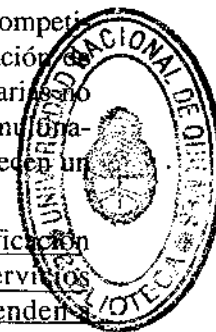
Un cuarto factor, se remonta a la anterior ola de globalización, antes de los años 80, cuando muchos productores fordistas, especialmente las compañías multinacionales estadounidenses, invirtieron una gran cantidad de dinero para establecer una fuerte presencia física en los mercados locales y regionales, especialmente en Europa y América Latina, conjuntamente con las estrategias de segmentación de mercado de las empresas, así como para superar las barreras locales a la importación y/o reducir su vulnerabilidad frente al proceso de actualización tecnológica de los competidores locales. El resultado de ello es que hoy en día muchas compañías multinacionales ya tienen una presencia significativa en cada una de esas regiones.

Un quinto factor, es la decisión de las empresas de tratar de equiparar los costos y los ingresos en cada área cubierta por una divisa fuerte que ha surgido por el crecimiento de las fluctuaciones de las monedas, especialmente desde finales de los años 70. Finalmente, las crecientes presiones proteccionistas surgidas desde finales de los años 70 y, en especial, el creciente uso de barreras comerciales no arancelarias específicas por industria y destinadas a sectores determinados tanto en Estados Unidos como Europa, constituyen razones adicionales para la tendencia que existe hoy en día en favor del estableci-

miento de redes de producción regionales en las industrias competitivas en el plano internacional, en lugar de favorecer la creación de redes globales. Es de hacer notar que las barreras no arancelarias no han tenido una fuerte resistencia por parte de las principales multinacionales, en parte debido a los otros cinco factores que favorecen un enfoque regional de la producción.

Además de ello, el resultado combinado tiene una significación política: las principales compañías manufactureras y de servicios multinacionales establecidas en los países de la OCDE tienden a mostrar mayor interés en las perspectivas de una mayor integración regional en los principales mercados —es decir en favor de la reducción de las barreras comerciales y otros obstáculos a las operaciones entre uno y otro lado de la frontera en el interior de las tres principales regiones— que las preocupaciones que pudieran tener sobre el posible establecimiento de barreras comerciales entre esas regiones. A pesar de que las compañías multinacionales con sede en la OCDE por lo general han expresado su esperanza de que la Ronda Uruguay llegue a feliz término, su respaldo a las medidas en favor de una mayor regionalización de jure a ambos lados del Atlántico ha tendido a ser más activa<sup>28</sup>.

Otro desafío que plantea la globalización y la regionalización a las naciones en desarrollo y a las nuevas economías industrializadas, además de la menguada importancia de la producción "extraterritorial" y de las ventajas a ser obtenidas de su "ventaja comparativa" en la producción a nivel intensivo por parte de mano de obra con poco nivel de capacitación, se deriva del hecho de que las principales multinacionales con sede en los países de la OCDE tienden a ser relativamente invulnerables al riesgo de una fragmentación del sistema de comercialización global en un número pequeño de bloques regionales de grandes dimensiones pero relativamente cerrados, especialmente si se les compara con los competidores reales o potenciales provenientes de los países en desarrollo o de las nuevas economías industrializadas. Desde luego, estas compañías serían vulnerables a cualquier aumento significativo en las barreras interregionales a la inversión. Sin embargo, aún en los peores escenarios que se pudieran producir en un mundo de bloques regionales relativamente cerrados, estos no señalarían la probabilidad de aumentar las barreras a las inversiones entre las principales regiones.



En todo caso, lo que sí es posible y lo que los acuerdos regionales de hecho contienen, son las reglas de origen y los requisitos de contenido regional (TRIM). Sin embargo, con respecto a esos TRIM regionales, las compañías multinacionales más establecidas y las multinacionales postfordistas emergentes tienden a ser menos vulnerables que otras empresas competidoras, como por ejemplo los otros inversionistas interregionales potenciales.

Las multinacionales que tienen mucho tiempo de establecidas tienen una mayor probabilidad de haber establecido las posiciones de mercado, redes regionales de proveedores, etc. y por lo tanto tienen pocos problemas en cumplir con los requisitos de contenido regional. Y cuando los productores postfordistas decidieron establecer producción en una región, la lógica de sus sistemas los llevó con el tiempo a desarrollar redes de proveedores regionales, y por lo tanto niveles relativamente altos de contenido regional aún sin TRIM regionales (que en todo caso pueden acelerar el proceso). Por lo tanto, los productores de los países en desarrollo —y en especial la gran mayoría que forma parte de aquellos países que probablemente no pertenecen a ninguno de los grandes bloques regionales, y cuyos recursos son por lo general insuficientes para apoyar las grandes inversiones en los bloques regionales— son los más amenazados por los TRIM regionales, así como por cualquier riesgo de fragmentación de la economía global en bloques relativamente cerrados.

Los productores fordistas de los países en desarrollo y de las nuevas economías industrializadas, que se vieron amenazados con ser excluidos de las principales agrupaciones regionales, en efecto están doblemente amenazados: (i) por la importancia cada vez menor de la “ventaja comparativa” que tienen en la producción de salarios bajos (incluso asumiendo que no están amenazados por la competencia de países cuya relación productividad-salarios ajustados es menor), debido a la cuota decreciente de costos de la mano de obra con poco nivel de capacitación en los costos de producción total, y debido a la creciente importancia de la proximidad, y (ii) por la importancia creciente de estar en capacidad de invertir en el establecimiento de centros de producción dentro de los principales mercados regionales, debido a los TRIM regionales —sin mencionar el riesgo de que se produzca una fragmentación de la economía mundial en los bloques

regionales cerrados. De allí, el apoyo creciente por parte de las empresas de los países en desarrollo tanto para la formación de agrupaciones subregionales entre ellos mismos, como para su asociación a agrupaciones regionales en el Norte— mediante los acuerdos de comercio e inversión “marco” o estatus “de asociado” si no se es miembro pleno. Además, de allí su interés creciente en el establecimiento de asociaciones con compañías que tienen sus sedes en países de la OCDE.

### **Economías de escala, alcance y flexibilidad**

El gran auge en la productividad alcanzado por la producción fordista con respecto a la fabricación artesanal a finales del siglo pasado se debió principalmente al perfeccionamiento de la posibilidad de intercambiar las partes, lo que eliminó la necesidad de proveedores capacitados y abrió el camino para el desarrollo de una producción de tipo montaje, que emplea gran cantidad de mano de obra relativamente no calificada. En combinación con las técnicas de “gerencia científica” de Taylor, el sistema fordista a su vez dio origen a vastas economías de escala en la elaboración de productos estandarizados. Estimuladas por la invención de la correa transportadora móvil, creada por Ford, las economías de escala en la producción también dieron origen a economías de escala en las instalaciones. Además, con el creciente retorno a la producción en escala y en la instalación surgió la importancia de la cuota de mercado, el oligopolio, y las ventajas competitivas que tienen las dimensiones de las grandes empresas. Debido a que estas tres dimensiones de escala —producción, instalación y empresa— han crecido juntas en la producción fordista, existe la tendencia a verlos como necesariamente relacionados. La producción postfordista está cambiando igualmente este tipo de relaciones.

La fuerza competitiva de la producción postfordista frente al sistema fordista se deriva, como se mencionó anteriormente, no sólo de la significativa reducción de costos debido al uso más eficiente del capital y de la mano de obra, sino de su mayor flexibilidad, por oposición a la rigidez de la producción fordista. En consecuencia,

los productores postfordistas son generalmente capaces de producir en una instalación determinada una gama de productos mucho más amplia de la que pueden elaborar los productores fordistas.

Otra de las consecuencias de esta flexibilidad y que constituye un factor de gran importancia para los países en desarrollo, que generalmente cuentan con un mercado limitado, es que la producción promedio de los productores postfordistas es generalmente mucho menor que la de los productores fordistas. La producción postfordista, en consecuencia, tiende a aumentar la importancia de las economías de *alcance*; es decir, los beneficios de producir un rango de productos con un conjunto de activos determinado, mientras que al mismo tiempo se reduce la importancia relativa de las economías de escala en la elaboración de productos individuales, relacionados con la producción fordista. En el área de la electrónica, maquinarias, acero, repuestos de automóviles y algunos químicos, entre otros, se observa una reducción significativa de las escalas de producción de eficiencia mínima y la producción promedio opera bajo la producción postfordista, que por lo general está acompañada por instalaciones más pequeñas de eficiencia mínima<sup>29</sup>.

Lo que sugieren estas tendencias —es decir, el porqué la producción postfordista reduce los niveles de producción de eficiencia mínima, mientras aumentan en gran medida las posibilidades de adaptar la producción y características del producto a las condiciones específicas de demanda y “segmentos” de mercado, debido a la flexibilidad del sistema— es que el sistema postfordista puede ser más adecuado que el sistema de producción fordista para la producción en los países en desarrollo, especialmente el área de la fabricación para cubrir los mercados internos. Su mayor flexibilidad debe hacerlo más adaptable a las condiciones locales, incluyendo un mercado limitado y las necesidades específicas del consumidor, sin sacrificar precios ni calidad de los productos y sin incurrir en la ineficacia que ha minado la producción fordista en muchos países en desarrollo que buscan estrategias de industrialización para sustituir las importaciones. Además, debido a que la especificidad de la producción postfordista es orgánica, y no tecnológica “per se”, los cambios fundamentales necesarios para que se produzca un cambio de la producción fordista a la producción postfordista no implican un uso intensivo del capital ni por lo tanto

promueven un uso intensivo de divisas en el caso de los países en desarrollo<sup>30</sup>.

En resumen, mientras que en el caso de muchos países en desarrollo la “mala noticia” en cuanto a la producción postfordista es que la tendencia en los países de la OCDE es a separarse de la producción extraterritorial en las economías con bajos salarios en los mercados mundiales y se dirige más bien a la creación de redes de producción y extracción locales o regionales, la “buena noticia” es que el sistema postfordista pareciera adaptarse mejor que el sistema fordista, en varios aspectos importantes, como por ejemplo la producción en los países en desarrollo, para cubrir los mercados locales o regionales en tales países.

Sin embargo, hay tres advertencias importantes que deben hacerse a pesar de las buenas noticias. En primer lugar, mientras que la tendencia existente bajo la producción postfordista está dirigida a los niveles más bajos de producción con una eficiencia mínima, dichos niveles se mantendrán relativamente altos en muchas industrias relacionadas con la dimensión efectiva del mercado en muchos países en desarrollo. Las estrategias del desarrollo industrial orientadas hacia la exportación, y el acceso a los mercados de la OCDE, siguen siendo factores importantes para la mayoría de los países en desarrollo y las nuevas economías industrializadas, incluso en la producción postfordista, aunque los mercados internos (nacional o regional) deben ganar mayor importancia conjuntamente con la industrialización orientada hacia la exportación. La importancia de la proximidad pone en relieve una razón más para que los países en desarrollo busquen una mayor integración entre ellos que complemente —o que ayude a fortalecer— una mayor integración con los países de la OCDE.

Una segunda advertencia a considerar es que aunque el paso de la producción fordista a la postfordista no exige de por sí un uso intensivo del capital, o de las divisas, la producción postfordista es, como se mencionó anteriormente, bastante exigente en términos de necesidades de recursos humanos e infraestructura. Ambos requisitos plantean serias interrogantes sobre la factibilidad de una producción postfordista en muchos países en desarrollo, a pesar de la poca evidencia en cuanto al surgimiento de productores postfordistas en algunos de ellos<sup>31</sup>.



Probablemente, muchos países en desarrollo encuentren difícil cubrir los requisitos de infraestructura del sistema. A pesar de que la importancia de la adquisición de destrezas para el trabajo bajo la producción postfordista signifique que la escasez relativa de mano de obra capacitada en muchos países en desarrollo puede no ser una barrera insuperable para el desarrollo de la producción postfordista podría ser más problemático aún la escasez relativa de habilidades de lectoescritura.

El enfoque "de consenso" para la organización del trabajo bajo la producción postfordista también da origen a algunas interrogantes difíciles de resolver sobre la adaptabilidad del sistema a las condiciones sociales, políticas y económicas en muchos países en desarrollo, especialmente en aquellos donde prevalecen las diferencias sociales, la inestabilidad política y/o las instituciones políticas no democráticas. En este sentido, la "fuerza" de la producción fordista puede hacer que el sistema sea más fácil de "transferir" a muchos países en desarrollo que la producción postfordista.

Una tercera advertencia es que las tendencias de la producción postfordista hacia escalas de producción menores de eficiencia mínima y de empresas más pequeñas, no significa que existe una tendencia hacia las pequeñas empresas o hacia una reducción de las ventajas que se derivan de las grandes empresas. El punto es complejo y muy importante. Por una parte, el hecho de que los costos de producción por unidad de una compañía postfordista se reduzcan mediante el aumento de las ventas, aunque haya una gama cambiante y más diversificada de productos (que es algo típico en los productores fordistas), significa que las ventajas de las grandes empresas tienden a ser tan importantes en la producción postfordista como en la producción fordista.

En efecto, las ventajas pueden ser incluso mayores, porque los costos de inversión en I&D, diseño, mercadeo y otros costos fijos esenciales —que para las compañías postfordistas también incluyen inversiones en cambios orgánicos continuos, entrenamiento de empleados, etc., significa que las economías de alcance y escala combinadas pueden ser incluso mayores para los productores postfordistas que para los productores fordistas. Por otra parte, como bien lo ilustra la experiencia de muchos productores fordistas, las ventajas de las

grandes empresas son fácilmente neutralizadas por los problemas de rigidez, inercia burocrática e ineficiencia que tienden a minar las organizaciones grandes y jerárquicas. Más aún, las empresas postfordistas, a diferencia de las fordistas, requieren de un gran sentido de comunidad dentro de la organización para funcionar de manera adecuada.

En la práctica, las organizaciones postfordistas procuran explotar las ventajas de las empresas grandes y pequeñas y, en comparación con las organizaciones fordistas, obtienen grandes logros en ese sentido. Esto lo hacen a través de lo que podría denominarse un cambio en el concepto mismo de la empresa, en la forma de lo que a menudo se denomina la empresa "red"<sup>32</sup>.

Las empresas redes adoptan formas diferentes dependiendo del lugar y de las diferentes industrias. Sin embargo, hay dos tipos principales. En Japón y en el norte de Alemania la forma predominante de la empresa postfordista es la gran corporación o lo que (en Japón) se denomina *keiretsu*, que organiza redes internas entre sus filiales. Por otra parte, en el norte de Italia, el sur de Alemania y en Dinamarca, la forma preeminente de la organización postfordista es el "distrito industrial", el cual comprende numerosas compañías relativamente pequeñas de propiedad particular que han desarrollado acuerdos de redes entre sí. En ambos tipos de organizaciones, el elemento la clave para la flexibilidad y la competitividad ha sido el desarrollo de estrategias de "sinergia" a largo plazo basadas en el principio de independencia mutua de las partes; es decir, relaciones sin regulación de precios, entre los productores y sus proveedores de repuestos, componentes y servicios. La "masa crítica" requerida por las economías de escala y el alcance necesario se logran sin la rigidez, inercia burocrática e interrupción de las comunicaciones internas que tienden a azotar las grandes organizaciones.

En el caso de las empresas en los países en desarrollo y de las nuevas economías industrializadas que aspiran a convertirse, o a seguir siendo, competidores exitosos en el contexto actual de la globalización, esta tercera advertencia señala la importancia de alcanzar una "masa crítica", mientras se evitan la rigidez e ineficiencia típicas de las grandes organizaciones. En algunos casos, como las poderosas *Chaebol* en Korea, el reto inmediato parece ser el de

transformar los productores establecidos en empresas de “redes” más flexibles —un proceso que parece estar extendiéndose en ese país, aunque su éxito está por verse. Para otros, el reto parecer ser atraer inversiones mediante el establecimiento de relaciones con compañías “redes” que tienen su sede en la OCDE— que parecen ser fuertes competidores en los años venideros<sup>245</sup>. Para los encargados de formular las políticas, y para las empresas, el reto es también el promover una fuerte competencia de precios entre las compañías en el mercado interno, así como una cooperación entre las empresas, como parte necesaria de las bases sobre las que se construyen relaciones duraderas de competitividad internacional.

Además, estas tres advertencias sugieren que para muchos países en desarrollo, el riesgo de la exclusión del crecimiento dinámico de la globalización tiene hoy en día más importancia que en el pasado.

## NOTAS

- 1 Este texto corresponde al Capítulo 5 del libro del autor: *Globalization and Regionalisation: The challenge for developing countries*, publicado en 1993 en París, Francia, por el Centro de Desarrollo de la OECD. Una versión de parte del presente texto fue presentada en SELA, *Capítulos*, No. 36, Caracas, julio-septiembre de 1993.
- 2 Ver también Oman, C., “Trends in Global FDI and Latin America” en W. Fritsch, ed., *Latin America. The Global Economy*, North-South Institute, Miami, 1993; también publicado en C. Bradford, ed., *Mobilising International Investment for Latin America*, OECD Development Centre, París, 1993.
- 3 Ver también Best, M., *The New Competition*, Harvard University Press, Cambridge (MA) y Policy Press, Cambridge (RU), 1990.
- 4 Los flujos promedios anuales de IED hacia Estados Unidos aumentaron de \$9 mil millones en 1976-1980 a \$19 mil millones en 1981-1985, y a \$53 mil millones en 1986-1990; estos flujos hacia Europa fueron de \$13 mil millones en 1981-1985 y \$55 mil millones en 1986-1990. Si bien buena parte de las inversiones fue en el sector de los servicios, las tendencias descritas rigieron también para las inversiones en manufacturas.
- 5 Las fusiones y adquisiciones transfronterizas vivieron un auge en los países de la OCDE durante la segunda mitad de los 80, pero parecen haber disminuido en los 90. Datos sumamente insatisfactorios indican que su valor aumentó de \$39 mil millones en 1986 (cerca del 43% de los flujos de IED ese año) a un máximo de \$131 mil millones en 1989 (63% de flujos IED) y a \$114 mil millones en 1990 (52% de IED). Obsérvese, sin embargo, que los gastos M&A reportados, en los cuales los datos son recolectados por una diversidad de fuentes, en su mayoría privadas, no resultan necesariamente en flujos de IED ese año, y las inversiones luego de una adquisición no se cuentan normalmente como M&A. Ver, por ejemplo, Jungnickel, R. “Foreign Direct Investment: Recent Trends in a Changing World”, Reporte No. 115, HWWA Institute, Hamburgo, 1993.
- 6 El papel central de las tecnologías de información en la globalización de los mercados financieros y el debilitamiento de la soberanía nacional en materia fiscal y de políticas monetarias, sobre todo el poder de los bancos centrales para determinar el valor de las monedas nacionales, es detallado en, por ejemplo, Wriston W., *The Twilight of Sovereignty*, Charles Scribner's Sons, Nueva York, 1993.
- 7 Ver, por ejemplo, Ernst, D. “Network Transactions, Market Structure and Technology Diffusion - Implications for South-South Cooperation”, y Mytelka, ed., *Strategic Partnerships: States, Firms and International Competition*, Pinter Publishers, Londres, 1991.
- 8 De acuerdo con un estudio del MIT sobre la industria automotriz, los productores postfordistas utilizan “la mitad del esfuerzo humano, la mitad del espacio de producción, la mitad de las inversiones en herramientas, la mitad

## NOTAS

- <sup>1</sup> Este trabajo fue elaborado a partir de los resultados del Estudio de la Competitividad de la Industria Brasileña. Ese estudio fue contratado por el Ministerio de la Ciencia y Tecnología, a través de FINEP, en el ámbito de PADCT y un Consorcio coordinado por las siguientes Instituciones: Instituto de Economía (UNICAMP), Instituto de Economía Industrial (UFRJ), Fundación Centro de Estudios de Comercio Exterior y Fundación Dorm Cabral. El autor agradece los comentarios y sugerencias de la Comisión de Supervisión del Estudio, de los coordinadores del proyecto y de los participantes del taller donde fue presentada la Nota Técnica original. El presente trabajo es de responsabilidad exclusiva del autor. El texto que se transcribe sólo reproduce los capítulos III y IV, que fueron publicados en SELA, *Capítulos*, No. 36, Caracas, julio-septiembre de 1993.
- <sup>2</sup> Machado, J.B.M. (1991) "Integração econômica e tarifa externa comum no Cone Sul", en: *Integración Latino americana*, n° 167, Buenos Aires, BID-INTAL.
- <sup>3</sup> TEECE, D.J. (1992) *Support policies for strategic industries: Impact on home economies*, en OECD (1992).

## Globalización, regionalización y competitividad tecno-industrial

LUIS MIOTTI Y CARLOS QUENAN

La utilización creciente de tecnologías cada vez más complejas y la importancia capital de la innovación tecnológica para las naciones y las empresas constituye una de las características salientes de la economía mundial durante los últimos veinte años. En efecto, una verdadera revolución tecno-industrial, que se ha acelerado a partir de los 80, se ha traducido en una renovación permanente de los procesos de producción y en una generalización de las innovaciones organizacionales y tecnológicas.

La amplitud de estos cambios ha impulsado el proceso de globalización vehiculado por las grandes firmas y ha afectado la dinámica de la producción y del comercio internacional de las diferentes industrias, en particular de aquellas para las que la tecnología ha devenido un factor decisivo de la competencia entre las empresas —sobre todo transnacionales— del Norte.

Sin embargo, el proceso de globalización tecnológica que se constata en los últimos años no ha alcanzado todavía el grado de avance que se advierte en el plano de las finanzas. La internacionalización de la tecnología se despliega de modo desigual según los sectores económicos y se limita, esencialmente, al mundo desarro-

80 Rev.  
TECNO-IND  
(REVOLUCION)  
PROCESOS DE  
PROD  
INNOVACION  
ORGANIZACIONALES  
(TECNOLOGIA)  
INTERNACIONALIZACION  
DE LA TEC  
NOLOGIA  
DESE  
GUAL