

Nuevo contexto mundial para América Latina: un boceto para discusión

Alfredo Guerra-Borge*

EN EL TRABAJO "NUEVO CONTEXTO MUNDIAL PARA AMERICA LATINA: UN BOCETO PARA DISCUSION", EXPONE SU VISION GLOBALIZADORA, SOSTENIENDO QUE EL "ESCENARIO POLITICO MUNDIAL SE ENCUENTRA EN UNA ETAPA DE TRANSICION PROFUNDA, CARACTERIZADO POR UN PROCESO ACELERADO DE REAJUSTE. EL NUEVO ORDEN MUNDIAL, QUE SE PERfila, ES EL RESULTANTE DEL EQUILIBRIO DE FUERZAS ENTRE TRES GRANDES POTENCIAS: ESTADOS UNIDOS, JAPON Y LA COMUNIDAD EUROPEA; E INCLUYE ASPECTOS POLITICOS Y ECONOMICOS. AMERICA LATINA SE ENCUENTRA EN UNA SITUACION DE DESVENTAJA COMPARATIVA DENTRO DE ESTE PROCESO DE CAMBIO Y TIENE UN PROPOSITO SOMBRIO A CORTO PLAZO".

La historia del siglo XXI ha comenzado ya. El mundo que hemos conocido en el último medio siglo se encamina a su refundación, pero hasta ahora estamos en los inicios del período de transición. El fin de la guerra fría y el hundimiento de la Unión soviética imprimieron a la historia un cambio tan inesperado como profundo e irreversible. El escenario político mundial ha entrado en un proceso acelerado de reajuste, y ello ocurre cuando en la economía internacional han venido madurando, desde los años setenta, reajustes igualmente definitivos. América Latina ha quedado muy mal situada en este

proceso de cambio, pero su destino no puede considerarse sellado.

Como elementos para la discusión de este "nuevo orden" se trazará enseguida un breve perfil del escenario global, tomando como referente al país central por excelencia: Estados Unidos; y luego se harán algunas reflexiones sobre los procesos de regionalización y globalización.

Algunos rasgos del "nuevo orden" político

Con la disgregación de la Unión Soviética Estados Unidos ha quedado como la única superpotencia militar, pero paradójicamente ahora tiene menos libertad de acción que en los tiempos de la Guerra Fría. En ese en-

* Investigador titular del Instituto de Investigaciones Económicas de la Universidad Nacional Autónoma de México.

tonces el argumento de la seguridad frente a la Unión Soviética era determinante. Estados Unidos decidía si intervenir o no en los asuntos internacionales y las demás potencias occidentales se atenían a las decisiones de Washington. "Ahora los lineamientos de acción políticos son mucho menos claros, y aliados que fueron casi totalmente dependientes de Washington buscan una mayor autonomía..."¹

Al finalizar la Guerra Fría la necesidad de la protección norteamericana se ha desvanecido. Aunque hay mutuo consentimiento para que Estados Unidos continúe presente en Europa, "la influencia norteamericana está declinando (y la influencia alemana está creciendo)"². La decisión de dotar a la Unión Europea de fuerzas armadas, cuyo primer componente estará constituido por tropas germano-francesas, es un claro signo del cambio de los tiempos.

Del otro lado del mundo el escenario cambia también. "Un cambio sísmico está en proceso en la región Asia-Pacífico, un cambio en la estructura y el balance del poder político y económico (...) los fundamentos del estilo y el tipo de liderazgo que Estados Unidos ejerció previamente no existen más"³. En tiempos de la Guerra Fría el temor a la Unión Soviética atemperaba también los conflictos económicos entre Estados Unidos, Japón y Europa.

1. William G. Hyland, "The case for pragmatism", *Foreign Affairs*, Vol. 71, No.1, 1992, p.44.

2. *Ibid*, p.47.

3. Stephen W. Bosworth, "The United States and Asia", *Foreign Affairs*, Vol. 71, No.1, 1992, p.113.

4. W. G. Hyland, *op. cit.*, p.41.

Ahora las discrepancias afloran con crudeza. Cada una de las partes anteponen los problemas de su economía interna a la acción concertada, como lo indican los precarios resultados de las últimas reuniones del Grupo de los Siete.

El fin de la bipolaridad no ha puesto término a la historia de las discrepancias sino ha diversificado las fuentes de conflicto. Ha desaparecido una de las potencias que frenaba la diseminación de las armas nucleares. En el "viejo orden" las superpotencias evitaron en todo momento que las rivalidades entre países o regiones los acercaran demasiado al abismo nuclear. Su intervención, su sola presencia marcó siempre un límite a las confrontaciones. El nacionalismo (tanto el "malo" como el "bueno") ha pasado a ser ahora una de las fuerzas más poderosas del mundo contemporáneo.

Bajo cualquier forma e intensidad que se manifieste, incluido el proteccionismo de los países desarrollados, será una fuente de conflictos.

Con el fin de la Guerra Fría han ingresado al debate público en Estados Unidos asuntos que antes nadie hubiera cuestionado. "Cuando Buchanan propone reexaminar todas las instituciones de la Guerra Fría, de las alianzas al estacionamiento de fuerzas estadounidenses permanentes en el extranjero y a la cuestión de la ayuda externa, él está en compañía de muchas figuras principales de ambos partidos"⁴. Se configura, pues, un neoisolacionismo norteamericano. El ciudadano común se manifiesta por un cambio de las prioridades. Ahora

se pregunta porqué si no tiene empleo el gobierno gasta millones de dólares en sobrevolar el territorio de Irak, para proteger a una población cuyo exterminio nunca antes le había preocupado.

Hay que esperar un sesgo de las prioridades de Estados Unidos hacia los problemas internos, pero no hay que exagerar las manifestaciones de aislacionismo. Los sentimientos asiacionistas tienen raíces históricas en Estados Unidos, pero este país es, y seguirá siendo, la primera potencia militar mundial, con todo lo que eso implica. La cuestión realmente relevante en la perspectiva de un "nuevo orden" mundial es otra. El poderío militar no es todo. La supremacía militar no concede la hegemonía mundial por sí sola. La hegemonía implica no sólo poder de coerción sino también capacidad para generar consenso. Esa capacidad se ha debilitado al diluirse el temor a la Unión Soviética y no tener Washington todavía una nueva concepción de su papel. Pero además porque la hegemonía económica se perdió hace tiempo. Desde los años setenta el mundo se ha vuelto cada vez más económicamente tripolar: Estados Unidos, Europa y Japón.

El trasfondo económico del "nuevo orden" político

El nuevo escenario político tiene como trasfondo una economía mundial

5. Fondo Monetario Internacional. Informe Anual, 1991, p.3-4.
6. Economic & Financial Outlook, Deutsche Bank, June 23, 1992, p.4.
7. "Structural adjustment vs. cyclical momentum in the US Economy", Market Trends, Deutsche Bank, July 27, 1992, p.2-3.
8. *Loc. cit.*

que crece en forma muy pausada. En 1990 la producción de bienes y servicios en los países industriales redujo a 2.5% su tasa de crecimiento, principalmente debido a la recesión que se inició durante ese año en Estados Unidos, Canadá y Gran Bretaña. Todavía para entonces las economías de Japón y Alemania tuvieron un crecimiento vigoroso de 5.5 y 4.5%, respectivamente. En el primer caso como resultado de las inversiones en nuevas tecnologías para economizar mano de obra escasa; y en Alemania debido al estímulo de la demanda interna relacionada con la unificación⁵. En 1992, sin embargo, también estas economías perdieron dinamismo; sus tasas de crecimiento anual se estima que caerán a 2% en Japón y 1.1% en Alemania⁶.

Aunque la economía estadounidense ha comenzado a reanimarse, "hay ahora pocas dudas que la recuperación cíclica está procediendo a un ritmo anormalmente lento (...). El crecimiento de la actividad económica en Estados Unidos no es suficiente todavía para absorber los recursos de mano de obra (o de capital) que están ociosos"⁷. Lo anterior se confirma con el incremento del desempleo en junio del año en curso, para alcanzar una tasa de 7.8% o sea, aproximadamente unos 10 millones de personas. En general, los pronósticos para 1993 revelan un crecimiento muy insatisfactorio de las principales economías: 2% Estados Unidos, 3% Japón y 2.4% Alemania⁸. Esto constituye un pronóstico sombrío para América Latina.

El escenario de la regionalización

El "nuevo orden" mundial se caracteriza, asimismo, por dos procesos económicos fundamentales: la globalización y la regionalización. Para algunos se trata de fenómenos antagónicos; en su opinión "el fracaso del GATT está presagiando la fragmentación del sistema económico mundial en gigantescos bloques comerciales regionales..."; para otros "sería demasiado simplista considerar la formación de bloques como algo inevitable y necesariamente excluyente (...) Es posible que la Ronda Uruguay no concluya con un éxito arrollador, pero es probable que produzca resultados razonables"⁹.

Para Emmerij, Presidente del Centro de Desarrollo de la OCDE, hay dos tipos de regionalización: una "ofensiva" que levanta temporalmente barreras proteccionistas para robustecer las economías que asocian sus recursos con vistas a conquistar mercados mundiales (es el caso de la Comunidad Europea o el fin que persigue Estados Unidos con el Tratado de Libre Comercio con Canadá y México). Otro tipo es la regionalización "defensiva" que levanta barreras proteccionistas para que sobrevivan ciertas industrias y actividades que no resistirían la libre

competencia internacional (es el caso de las medidas proteccionistas de la agricultura y la industria de los países desarrollados).

Según Fishlow y Haggard el término regionalización se emplea con dos diferentes significados. Uno de ellos es como "proceso económico en el cual el comercio y la inversión dentro de una región (de cualquier modo que esta se defina) crecen más rápidamente que el comercio y la inversión de la región con el resto del mundo"¹⁰. El resultado es una integración gradual, con la particularidad de que el proceso de integración sería preexistente a la decisión política de formalizarlo mediante un tratado internacional.

Un caso de integración económica "de hecho" por la vía de las inversiones, el comercio intrafirma, la contigüidad geográfica y otros factores, que posteriormente se formalizó mediante un acuerdo internacional, es el de Canadá-Estados Unidos. Otro caso más de "integración silenciosa" es claramente la de Estados Unidos y México.

El segundo significado de regionalización, según Fishlow y Haggard, es de índole política. La regionalización consistiría en la formación de agrupaciones o "bloques" que se proponen reducir las barreras intrarregionales al comercio y la inversión..."¹¹, cuyo incremento sería, ante todo, consecuencia de decisiones políticas. La primera de éstas, lógicamente, es la creación de un marco institucional. Este sería el caso de las estrategias de integración aplicadas en América Latina y el Caribe. La

9. Instituto de Relaciones Europeo-latinoamericanas, *El Mercado Único Europeo y América Latina*, (s.l.) 1991, pp. 3 y 4.
10. Albert Fishlow y Stephan Haggard, *The United States and the regionalization of the world economy*, OECD, Paris, 1992, p.12.
11. *Ibid.*, p.13.

cuestión que se plantea es establecer los motivos por los cuales se toman esas decisiones políticas; en otras palabras, cuál es su racionalidad.

Según los autores precitados las razones pueden ser tanto económicas como políticas: la formación de un bloque incrementa la capacidad de negociación frente a centros de mayor desarrollo o en relación a otros bloques con los cuales se compite; la preferencia por el comercio intrarregional puede obedecer igualmente a un propósito proteccionista, que en el mejor de los casos puede ser temporal en tanto se desarrolla y reafirma la competitividad internacional de una determinada actividad, como ocurre en el ejemplo clásico de la industria naciente. "Finalmente, los acuerdos intrarregionales entre países con diferente nivel de desarrollo puede ser reflejo de relaciones de poder hegemónico (...) En un escenario así el regionalismo no será multilateralismo en miniatura, sino se apoyará en una red de acuerdos bilaterales"¹².

Los bloques regionales existentes

Tres grandes bloques regionales existen hoy día: Asia Oriental, Estados Unidos-Canadá y Europa. Estos tres bloques generan aproximadamente, el 70% del producto interno bruto mundial y un 75% del comercio internacional. Cada bloque aplica una política agresivamente proteccionista, por lo cual América Latina se en-

cuentra frente a un mundo en el cual, según estimaciones del GATT, solamente el 20% del comercio mundial es libre y el 80% restante es comercio administrado.

El bloque asiático no está formalizado mediante un tratado internacional, pero se está creando en torno a Japón e incluye a la República de Corea, Hong Kong, Taiwán y los países de la Asociación de Naciones del Sudeste asiático (ASEAN): Malasia, Tailandia, Singapur, Indonesia y Filipinas. Esta región es hoy día la de crecimiento más rápido en el mundo, contaba en 1989 con 500 millones de personas y constituía el 22% del comercio mundial. En este caso no es significativo hablar de producto per capita debido a la enorme disparidad de ingresos de unos países a otros (en Japón 24 067 dolares por habitante, más de 11.000 dólares en Hong Kong y Singapur y 863 dólares como promedio de la ASEAN). La situación está evolucionando al dinámico grupo de los países de industrialización reciente (Corea, Hong Kong, Singapur y Taiwán), cuya importancia como grandes exportadores mundiales es ampliamente reconocida.

El bloque de Estados Unidos y Canadá se formalizó mediante el Acuerdo Norteamericano de Libre Comercio del 2 de enero de 1988. Este bloque tenía en 1989 una población de 272 millones de personas, un ingreso promedio por habitante de 21 272 dólares y una participación de 22% en el comercio mundial. La agrupación tiende a consolidarse mediante la incorporación progresiva de América Latina y el Caribe. Como primer paso

12. *Ibid*, p.15.

se ha negociado un Tratado de Libre Comercio con México, que en el año mencionado tenía una población de 87 millones de personas, un ingreso per cápita de 2.034 dólares y un producto interno bruto equivalente al 3% del PIB conjunto de Estados Unidos y Canadá. Se espera que el Tratado entre en vigor en enero de 1994.

Con la incorporación de los demás países latinoamericanos podría hablarse en un futuro todavía indeterminado del bloque del Hemisferio Occidental. Con excepción de Brasil, los demás países de América Latina tienen una población, un ingreso per cápita y un producto interno bruto por lo general bastante menor al de México, de manera que la perspectiva del bloque es integrar un conjunto de mercados medianos y pequeños (según CEPAL en 1986) alrededor de 164 millones de latinoamericanos y caribeños, o sea, el 35% de los hogares, estaba en condición de pobreza extrema¹³.

El Centro Latinoamericano de Demografía estima que en el año 2000 la población latinoamericana llegará a los 520 millones de personas, de las cuales "300 millones estarán dentro de criterios de pobreza, es decir, un 57 por ciento"¹⁴.

Finalmente, el bloque europeo está constituido por la Comunidad Europea, y a partir de enero de 1993, en virtud de los acuerdos suscritos el

año anterior con la Asociación Europea de Libre Comercio¹⁵, entrará en operación el Área Económica Europea, y a partir de enero de 1993, en virtud de los acuerdos suscritos el año anterior con la Asociación Europea de Libre Comercio, entrará en operación el Área Económica Europea con un mercado de 370 millones de personas, un ingreso per cápita promedio de 18.150 dólares y una participación de 52% del comercio mundial. Será el mercado más grande del mundo.

En 1997, a más tardar en 1999, se ha previsto el establecimiento de la Unión Económica y Monetaria. De acuerdo con un estudio de la Comunidad Europea de 1990 al convertirse el ECU (European Currency Unit) "en la única moneda de curso legal en Europa compartirá con el dólar el rol de moneda mundial. En este caso habrá una mayor influencia europea en el sistema monetario mundial: Una moneda única sumada a la liberalización de los servicios financieros dentro del Mercado Único Europeo y a los tres grandes mercados de valores de la CE (Londres, París y Frankfurt) convertirán a Europa en el principal mercado financiero; Europa del Este, la mayor parte de África y parte de Oriente Medio entrarían de facto en una zona ECU; y cerca del 40% de las reservas financieras mundiales se detentarían en ECUs".¹⁶

A la vista de lo anterior es legítimo preguntarse: ¿Se está construyendo un mundo segmentado en enormes bloques regionales irreconciliables; o, por el contrario, existe en la economía internacional de nuestros días una interacción dialéctica de conflicto y con-

13. CEPAL, Transformación productiva con equidad, Santiago de Chile, 1990, p.36.

14. Mladen Yopo, "La inequidad en la aldea global", El Día Latinoamericano, México, 7 de setiembre de 1992, p.24.

15. La integran: Austria, Finlandia, Islandia, Noruega, Suecia y Suiza.

16. IRELA, *op. cit.*, p.8.

vergencia entre la regionalización y el otro gran proceso contemporáneo: la globalización? ... Al parecer es posible dar una respuesta afirmativa. Los bloques se contraponen en la competencia por el liderazgo mundial, pero al mismo tiempo tienen múltiples entrelazamientos en el campo de la inversión y la tecnología, cuando menos. El examen del proceso de globalización arrojará luz sobre el asunto.

Esbozo sobre globalización

En su interesante trabajo varias veces citado, Fishlow y Raggard hacen notar que en el debate actual sobre regionalización a menudo se concede una gran importancia al intercambio comercial (e implícita o explícitamente al proteccionismo de los bloques podría agregarse), "pero se ignora la creciente importancia de los flujos de inversión. Esta internacionalización tiene importantes implicaciones para la naturaleza de regionalismo"¹⁷.

Hay que decir que además constituye uno de los rasgos esenciales de la globalización, pues, como se indica en un reciente estudio de Naciones Unidas: "La inversión extranjera directa, y los flujos de capital, tecnología, capacitación y comercio que son parte de ella, han llegado a ser los instrumentos principales mediante los

cuales un número creciente de países es integrado en la economía internacional"¹⁸. Sin Poder abordar la cuestión en todos sus aspectos, en lo que sigue se abordará solamente lo relativo al núcleo central de esta integración global.

Desde mediados de la década pasada los flujos internacionales de inversión adquirieron un ímpetu impresionante. Entre 1983 y 1989 la inversión extranjera directa creció a una tasa acumulativa anual de 29%, o sea, a una tasa tres veces mayor que la del crecimiento de las exportaciones mundiales y cuatro veces, aproximadamente, la del producto interno bruto mundial. En 1990, no obstante la desaceleración de la economía mundial, la inversión extranjera directa creció todavía un 7% respecto del año anterior, con lo que se alcanzó un monto de 225 mil millones de dólares.

El crecimiento de la inversión extranjera directa ha favorecido a los países de manera muy desigual: en la segunda mitad de la década pasada el 81% se canalizó a los países desarrollados, mientras en el mismo período los países en desarrollo captaron, en promedio, sólo el 17%. Del total percibido por este grupo de países dos terceras partes se concentró en apenas 10 de ellos. En orden de importancia como receptores de inversión extranjera dichos países fueron los siguientes: Singapur, Brasil, México, China, Hong Kong, Malasia, Egipto, Argentina, Tailandia y Colombia. La inversión dirigida a los países de Europa Central y Oriental creció significativamente, pero su nivel es bajo todavía.

17. Ibid, p.11.

18. United Nations. World Investment Report. Transnational corporations as engines of growth. New York, 1992. Este estudio lo mismo que World Investment Report, The Trend in foreign direct investment, New York, 1991, fueron consultados ampliamente.

Hasta principios de los ochentas el patrón mundial de la inversión extranjera directa era bipolar, siendo los principales emisores y receptores Estados Unidos y la Comunidad Europea. A principios de la presente década Japón se incorporó como nueva potencia mundial emisora, aunque como país receptor sigue estando muy cerrado. Hoy día, por consiguiente, puede hablarse de un mundo tripolar, de una Triada, que es el término que comienza a difundirse, en la cual tienen lugar, y desde la cual se propagan, los complejos procesos de globalización. *Strictu sensu* la Triada no incluye sólo a los tres miembros antes indicados, sino a Japón, el bloque Canadá-Estados Unidos y el Area Económica Europea. La continua concentración de la actividad de las corporaciones transnacionales en la Triada ha hecho de la inversión extranjera directa en estos países un instrumento cada vez más importante de integración económica global¹⁹. La inversión de los miembros de la Triada entre sí alcanzó en 1989 un total acumulado de 572 mil millones de dólares, o sea, la mitad de la inversión extranjera total en el mundo.

Esta elevada concentración es consecuencia de varios procesos, entre los cuales cabe citar la competencia en el campo tecnológico, la producción intraindustrial a nivel interregional; la privatización y desregulación de los servicios y su apertura al capital extranjero y, sin que la enumeración sea exhaustiva, la

regionalización de los mercados, principalmente con la formación del Area Económica Europea, y en el Hemisferio Occidental con la inclusión de México en el bloque de América del Norte. Los procesos de regionalización por lo general despiertan temores de una eventual erección de barreras proteccionistas, razón por la cual las corporaciones transnacionales se previenen invirtiendo detrás de esas barreras, o sea, en los mercados de la propia triada.

En el seno del nuevo patrón tripolar las corrientes de capital entre Estados Unidos y la Comunidad Europea son las más importantes. En 1988 la Comunidad Europea tenía una inversión de 194 mil millones de dólares en Estados Unidos, lo que representaba el 78% del flujo total de recursos hacia este país dentro de la Triada. A su vez, Estados Unidos había realizado en la Comunidad Europea una inversión total de 161 mil millones de dólares, equivalente al 92% de las inversiones de la Triada. Estados Unidos ya no es más el principal inversionista. En términos de inversión en el exterior Japón lo ha sobrepasado por un margen significativo. En 1988-89 realizó en el exterior inversiones por un total de 78 mil millones de dólares, frente a 40 mil millones de Estados Unidos. Las inversiones japonesas son indudablemente mayores, dado que sus estadísticas no registran las utilidades reinvertidas. Por otra parte, reflejando un desplazamiento relativo de sus prioridades, Japón canalizó en 1989 hacia la Comunidad Europea más inversiones que hacia Estados Unidos.

19. United Nations, World investment... 1992, p.20.

El cambio más trascendental ha sido el paso de Estados Unidos a la condición de deudor internacional neto a partir de 1983, por primera vez desde antes de la primera guerra mundial. El déficit de su balanza comercial, que en el período 1980-89 alcanzó un total acumulado de 939 mil millones de dólares²⁰, ha originado cuantiosas inversiones de cartera (bonos y acciones). Entre 1983 y 1988 Estados Unidos captó de la Comunidad Europea un promedio anual de 40 mil millones de dólares y de Japón otros 40 mil millones, la mayor parte de los cuales se destinó a la compra de bonos, en particular de bonos con derecho a la compra de acciones²¹.

Cabe preguntarse ahora: ¿Qué factores impulsan las corrientes de inversión extranjera directa dentro de la Triada?... Por lo que toca a la Comunidad Europea se trata de una estrategia de las transnacionales comunitarias para adquirir el tamaño indispensable para competir con las corporaciones transnacionales de Estados Unidos y Japón. Un ejemplo de ello es la compra de Uniroyal-Goodrich por parte de la firma francesa Michelin, gracias a lo cual esta empresa es hoy día el productor de llantas más grande del mundo. Corporaciones europeas de primera línea como la Imperial Chemical Industries de Gran Bretaña; la Phillips de Holanda; Rhone-Poulenc de Francia y BASF de Alemania, han hecho importantes inversiones en Estados Unidos, realizan en este país

más del 30% de sus ventas mundiales, y sus subsidiarias lo utilizan para exportar cientos de millones de dólares al resto del mundo.

El avance de la Comunidad Europea hacia la constitución del Mercado Unico a partir del 1 de enero de 1993, ha originado un auge sin precedente de la inversión extranjera directa intracomunitaria, la cual en 1988 alcanzó un monto aproximado de 160 mil millones de dólares. El resultado de esta intensa expansión de las inversiones intracomunitarias ha sido la creciente regionalización de la industria y los servicios en la Comunidad. La decisión de constituir el Mercado Unico sometió a las corporaciones europeas a una fuerte presión para regionalizar sus operaciones, lo que se ha traducido en una verdadera ola de fusiones y compras de empresas, sobre todo en las industrias de alimentos, de papel y vehículos de motor. Otras industrias se han reestructurado para especializarse en el ramo principal de su actividad, como ha ocurrido en la industria química. En general, ha disminuido drásticamente el número de empresas competidoras para dar paso a un número menor de poderosas empresas con base plenamente comunitaria, capaces de competir con las subsidiarias estadounidenses y japoneses en el Mercado Unico. Ello no obstante, es muy posible, al menos durante todo el período, que las corporaciones de dimensión comunitaria más fuertes no sean europeas sino estadounidenses y japoneses.

La inversión comunitaria ha crecido en años recientes a una tasa superior a la de las inversiones es-

20. Cálculos con base en FMI, Estadísticas Financieras Internacionales.

21. Ministerio de Comercio Internacional e Industria de Japón, citado por CEPAL, Internacionalización..., p.27.

tadounidenses, pero sobre este particular hay que hacer algunas observaciones importantes. La estrategia de las corporaciones transnacionales de Estados Unidos desde los orígenes de la Comunidad fue verla en la perspectiva de un mercado regional. Por tal razón esas corporaciones no están sometidas ahora a la presión que sufren sus competidoras europeas y japoneses para operar sobre base regional.

La firme posición que ocupan y han ocupado tradicionalmente, las corporaciones estadounidenses en el espacio de la Comunidad, queda ilustrado por un hecho como el siguiente: en 1982, tres años antes de que se decidiera la creación del Mercado Unico, el 51% de las exportaciones de las subsidiarias de transnacionales estadounidenses en la Comunidad fueron puramente comercio intrafirma, o sea, intercambio entre subsidiarias de una misma corporación, lo que significa operar en la dimensión regional de la Comunidad desde los tiempos en que esta era un conjunto de mercados nacionales imperfectamente integrados.

No obstante lo anterior, la decisión de crear el Mercado Unico Europeo aumentó el interés de las corporaciones estadounidenses en la Comunidad, las cuales se vienen preparando para ocupar posiciones estratégicas en este nuevo universo económico. Prueba de ello es que solamente en 1990 Estados Unidos invirtió en la Comunidad Europea 12.000 millones de dólares. Otro elocuente indicio de lo que

decimos es la reciente decisión de la IBM de trasladar a Londres sus oficinas centrales de comunicaciones.

Por su parte, Japón ha reaccionado también ante la inminencia del Mercado Unico Europeo. Entre 1988 y 1989 este país aumentó sus inversiones en la Comunidad un 13% por encima del total que había invertido en esta región en el curso de los 36 años anteriores. De esta suerte, la inversión extranjera directa japonesa en la Comunidad es equivalente a su inversión total en Asia y América del Norte en los últimos cinco años. La intensidad de estos flujos está en consonancia con el cambio que se viene perfilando en las corporaciones japonesas, las cuales "parecen estar moviéndose de una estrategia orientada a la exportación a una estrategia en que la inversión externa directa juega el papel central"²².

La nueva estrategia que apenas se esboza actualmente parece consistir en "internalizarse" en la Comunidad, lo mismo que en Estados Unidos y Asia, mediante la creación de redes de inversión centradas en estas áreas, que estén regionalmente integradas y sustenten en forma independiente. Algunos hechos parecen apuntar en esa dirección. En la Comunidad Europea un poco más de la quinta parte de las ventas de las subsidiarias japonesas en 1987 fueron exportaciones dentro de la propia Comunidad. Una característica adicional de las operaciones de dichas subsidiarias fue que una quinta parte de las ventas locales y de las exportaciones mencionadas fueron ventas entre subsidiarias de la misma exportación, es decir, comercio intrafirma. Se trata de un porcentaje relativa-

22. United Nations, *World Investment... 1991*, p.41.

mente bajo (si se compra con más del 50 por ciento de comercio intrafirma de las subsidiarias estadounidenses en la Comunidad), pero ello podría obedecer a que la implantación de las corporaciones japonesas en Europa es relativamente reciente.

Este tipo de redes centradas regionalmente ("regional core networks") persigue varios objetivos estratégicos, uno de ellos es asegurarse el acceso a los mercados, previéndose del proteccionismo que amenaza a las exportaciones japonesas. Otro, no menos importante, es aprovechar las ventajas de exportar desde la Comunidad al resto del mundo, reduciendo así el superávit de la balanza comercial de Japón, que es motivo de frecuentes críticas, en particular de Estados Unidos.

Un factor de globalización de la inversión extranjera directa, sobre todo dentro de la Triada, es la aguda competencia entre las corporaciones transnacionales que operan en industrias intensivas en investigación y desarrollo, como la electrónica, las computadoras, el equipo de comunicaciones y otras. El gasto en investigación y desarrollo adquiere en forma creciente proporciones enormes, por lo que se hace necesario globalizar las ventas a fin de amortizar el gasto fijo igualmente desmesurado de esta actividad; objetivo que no es fácil de alcanzar pues se ha venido reduciendo el ciclo de vida de las innovaciones tecnológicas.

En lo tocante al gasto baste decir que en 1990 tan sólo 10 corporaciones transnacionales de Estados Unidos invirtieron en investigación y desarrollo la suma de 24.000 millones de dólares, y 10 más de Alemania y Japón, principalmente invirtieron 23.400 millones²³, lo que sumado es equivalente al producto interno bruto de 12 países de América Latina. En cuanto a la rápida sucesión de las innovaciones tecnológicas, la industria de la comunicación aporta un buen ejemplo, pues la capacidad de procesamiento de un circuito integrado se duplica cada 18 meses y la capacidad de transmisión de los sistemas basados en fibras ópticas se incrementa aún más rápidamente duplicándose cada año²⁴.

La importancia cada vez mayor de la investigación y desarrollo agudiza la competencia por los mercados, y ello explica el incremento de las fusiones y compras de empresas por parte de las corporaciones transnacionales, o de las transnacionales mismas, operaciones que tienen lugar tanto dentro de los países como a través de las fronteras. En 1966 las fusiones y compras transfronterizas involucraron una inversión de 40 mil millones de dólares, en tanto que en 1989 el total se elevó a 120.000 millones de dólares.

A lo anterior hay que agregar que la investigación misma tiende a no concentrarse con exclusividad en el país de origen de las corporaciones. En años recientes ha habido un mercado crecimiento de la internacionalización de la investigación y desarrollo. A medida que las corporaciones transnacionales diseñan sus estra-

23. *Business Week*. Quality, 1991.

24. United Nations. *World Investment... 1992*, p. 102.

tegas de insumos, productos y mercados con dimensión planetaria, la investigación y desarrollo tiende a realizarse mediante redes integradas, proceso que es favorecido por las nuevas tecnologías de comunicación que hacen posible un flujo de información prácticamente instantánea desde cualquier punto del planeta.

Dos palabras más para concluir: si bien se apuntó con anterioridad que la inversión extranjera directa, con su aporte de capital, tecnología, capacitación y comercio estaba integrando un número creciente de países en la economía internacional, en estas notas se ha hecho referencia solamente a algunos procesos en la Comunidad Europea, Estados Unidos y Japón, por razones de espacio, obviamente, pero también porque la Triada es el ojo del huracán, en torno al cual se genera la dinámica del resto del mundo. Con lo que se deja apuntado en estas notas se aspira además a sustentar la hipótesis anticipada sobre que no parece posible establecer una oposición irreconciliable entre

regionalización y globalización, pues los cambios que están ocurriendo en la economía y la política mundial se apoyan tanto en una como en otra. A modo de síntesis podríamos hacer nuestra la opinión vertida en un estudio de Naciones Unidas, en el que se afirma que "la globalización de la economía es, un tanto paradójicamente, corolario de la creciente globalización. La globalización no ha producido un mundo en el cual las naciones interactúen con otros como iguales, sin distinción de su localización; por el contrario, la actividad económica, así como ha llegado a estar más dispersa, está concentrándose cada vez más en tres principales regiones centradas en los miembros de la Triada: Japón, Estados Unidos y la Comunidad Europea, de donde parte la dinámica de transformación mundial centrada en la tecnología y el conocimiento. El éxito del sudeste asiático reside en que supo comprenderlo a tiempo. Confiamos que América Latina seguirá sus pasos