

DEBATE SOBRE LAS ESTRATEGIAS
DE CRECIMIENTO REGIONAL
Y MUNDIAL: DILEMAS PARA
LAS EMPRESAS DE AMÉRICA LATINA*

*Jean-Claude Castagnos***
*Carlos Rodríguez****

* Este artículo es el resultado de una reflexión de los autores sobre el tema. El artículo se recibió 17-05-2004 y se aprobó 10-12-2004.

** *Docteur d'Etat en Sciences Economiques*, Institución *Université Pierre Mendès France*, 1974. Professeur des universités Centre d'Etudes et de Recherches Appliquées à la Gestion (CERAG) Université Pierre Mendès France, Grenoble II. Director de la Escuela Doctoral de Ciencias de Gestión (ED-275) y Director adjunto del CERAG. Correo Electrónico: *Jean-Claude.Castagnos@upmf-grenoble.fr*

*** Doctorant rattaché au CERAG, Université Pierre Mendès France, Grenoble, octubre 2002; Maestría en DEA Science de Gestión, Institución Ecole Supérieure des Affaires de Grenoble, *Université Pierre Mendès France*, 2002; Administrador de Empresas, Universidad Nacional de Colombia, 1994. Profesor Universidad Nacional de Colombia, Facultad de Ciencias Económicas, Escuela de Gestión. Correo Electrónico: *carlosrodriguezr@yahoo.com*

RESUMEN

En la empresa, los partidarios de la internacionalización (inversiones directas en el extranjero) mantienen una confusión con el tema de la mundialización de la economía, de la cual ningún país escaparía sin el riesgo de quedar rezagado del desarrollo económico. A partir de esta falsa sinonimia, los imperativos de la primera estrategia (la internacionalización) se juntan con la segunda orientación (la mundialización). Los llamados a la desreglamentación, en particular, las prescripciones en favor de la libre circulación de capitales se presentan como una necesidad absoluta, como condición inevitable para propagar la dinámica de la innovación y el progreso técnico en las naciones. Desde allí se reclama con obstinación una apertura rápida y total de las fronteras de los países económicamente menos desarrollados y de aquellos en fase de transición. El objetivo de este artículo es explicar la ligereza de los fundamentos científicos en el origen de tal condición. La mundialización puede ser una herramienta para mejorar la condición humana pero en el marco de una liberalización progresiva que favorezca los intercambios de bienes y servicios y que privilegie los reagrupamientos regionales. En otras palabras, es urgente corregir las actuales reglas de juego desequilibradas y establecer condiciones favorables al desarrollo al internacional de las empresas sin inversión directa en el extranjero. Fue gracias a tal progresividad en la apertura de las fronteras que las empresas de Japón y Europa se desarrollaron

Palabras Clave: internacionalización, mundialización, estrategias nacionales e internacionales, reglas de juego.

ABSTRACT

A Debate on Regional and World Growth Strategies: A Dilemma for Latinamerican Firms

Firm internationalization (greenfield investment abroad) followers have created deep confusion concerning the increasing economic globalization that every country has to be engaged into to avoid economic backslip. In fact, such a false synonymity has made internationalization imperatives to be mixed up with globalization requirements. Deregulation and, particularly, calls to allow free capital mobility are presented as absolute needs and unavoidable conditions to foster dynamic innovation and technical progress of nations. Harsh claims are made to grant a quick and total opening of national borders by developing and transition economies. This paper attempts to explain the shallow scientific basis of such an argument. Globalization may be a useful tool for the improvement of human welfare if gradual liberalization of goods and service exchange favors regional blocks. In other words, it seems urgent to correct the unbalanced rules that are in act to favor the establishment of better conditions that warrant international firm development without resource to direct investment abroad. Such were the conditions that permitted Japanese and European firms to develop.

Key words: Internationalization, globalization, national and international strategies, game rules.

RÉSUMÉ

Dans l'entreprise, les partisans de l'internationalisation (investissements directs à l'étranger) entretiennent volontiers une confusion avec le thème de la mondialisation de l'économie à laquelle aucun pays ne peut échapper sans encourir le risque d'être à la traîne du développement économique. Mais, à partir de cette fausse synonymie, les impératifs de la première stratégie (l'internationalisation) sont accolés à la deuxième orientation (la mondialisation). Les appels à la déréglementation, notamment les injonctions en faveur de la libre circulation des capitaux (liberté des courants financiers), sont présentés comme une nécessité absolue, une condition inévitable pour que se propage à l'ensemble des peuples la dynamique de l'innovation et du progrès technique. Ainsi, le manque de sens ou d'éthique conduit à réclamer avec obstination une

ouverture rapide et totale des frontières des pays économiquement moins développés et de ceux en phase de transition. L'objet de cet article est d'expliquer la légèreté des fondements scientifiques à l'origine d'une telle prescription. La mondialisation peut être un outil au service de l'amélioration de la condition humaine mais dans le cadre d'une libéralisation progressive privilégiant, d'une part, les échanges de biens et de services, d'autre part, donnant la primauté aux regroupements régionaux et non pas internationaux. En d'autres mots, l'urgence est de corriger des règles du jeu actuellement déséquilibrées et de mettre en place les conditions favorables au développement à l'international des entreprises sans investissement direct à l'étranger.

Mots clef: Internationalisation, mondialisation, stratégies nationales et internationales, règles de jeu.

Introducción

La gestión enseña que la distinción entre las estrategias nacionales y las internacionales se opera a partir del criterio de la localización de las inversiones realizadas y no a la luz de la proporción de las cifras de ventas consolidadas obtenidas en los mercados exteriores. En efecto, la internacionalización consiste en internalizar o externalizar los medios de producción: hombres, capitales, tecnologías. La mundialización (o globalización) de la economía es una expresión que designa los movimientos de productos y de servicios.

Cualquiera que sea el modo de crecimiento retenido, según las necesidades del análisis o de la firma, la estrategia de empresas puede ser manejada sobre el territorio nacional o al extranjero con una posibilidad de declinar estos tres espacios económicos:

- En zonas locales para una estrategia nacional
- En grandes zonas geográficas (Unión europea UE, Asociación de Naciones del Asia del Sudeste, Mercado Común del Sur –Mercosur–, Comunidad Andina de Naciones –CAN–, etc.), por país, grupos de países de afinidades particulares (lengua, religión, lazos históricos, etc.), para la estrategia regional
- A escala mundial

De otra parte, las estrategias nacionales, regionales e internacionales de crecimiento tienen un punto común: las partes participantes en la operación pueden ser de la misma nacionalidad o bien proceder de una combinación de extranjeros y de nacionales (empresa Colombiana operando en Colombia o al extranjero, firma colombiana y extranjera implantadas en Colombia o en el resto del

mundo, sin importar que los extranjeros estén en su país o expatriados). Dicho de otra manera, las estrategias nacionales de crecimiento que en los países desarrollados representan en promedio la mitad de las operaciones, no constituyen un registro menor de desarrollo, solo un testimonio del repliegue sobre sus fronteras sin olvidar el plano internacional.¹

Paralelamente a la preocupación de saber si la operación de crecimiento considerada es rentable, es necesario interesarse en la importancia que conviene conceder al estudio del entorno económico e institucional antes de fijar la estrategia de crecimiento. Desde este punto de vista, el estado de las cosas produce inquietud. Los países industrializados suman alrededor de un 95% de los flujos salientes de Inversión Directa al Extranjero (IDE) y alrededor del 80% de los flujos entrantes. Según el reporte publicado en 2002 por la Conferencia de Naciones Unidas para el Comercio y el Desarrollo (CNUCED), existen 63.000 empresas multinacionales prácticamente situadas en los países desarrollados. Estas multinacionales controlan 690.000 filiales a través del mundo. Por ejemplo, la cifra de negocios de Samsung es superior al PIB de Portugal. Un puñado de firmas transnacionales es suficiente para engendrar un valor agregado superior al PNB de Rusia y del África. Un centenar de multinacionales controlan un tercio del stock de las IDE mundiales.

¹ Véase: “Renault va embaucher 15.000 personnes en 2005”. Les Echos, 15 de septiembre de 2004, donde se presenta la estrategia de reclutamiento y crecimiento de la firma francesa para el próximo año. El grupo reclutará 5000 trabajadores en Francia y 10000 más en otros países especialmente en Rusia, Eslovenia y Turquía.

Al mismo tiempo, un hombre sobre cinco vive en el planeta con menos de un dólar al día (más de 1,2 billones de personas) y uno de cada siete sufre crónicamente del hambre. Y por esta causa: la distancia entre los ricos y los pobres, tanto en lo que se refiere a los países como a los individuos, se ha acentuado. Como lo tiene en cuenta un documento del Fondo Monetario Internacional (FMI, 2000), el PIB per cápita del cuarto más rico de la población mundial, por así decirlo, se sextuplicó, mientras que el del cuarto más pobre ha menos que triplicado. Evidenciada por Stiglitz (2002), “la distancia entre los ricos y los pobres se incrementa, y condena siempre a más habitantes del tercer mundo en el peor de los casos a la indigencia, con menos de un dólar diario para vivir”²

Esta revelación proveniente de una institución tan destacada debería incitar a las empresas, en particular a aquellas que pertenecen a los países dichos en *transición* (Europa Central, Rusia, etc.) y en *desarrollo* (China, la India, Brasil, Colombia, etc.), a reflexionar sobre la complementariedad de los dos grandes factores genéricos de desarrollo el nacional y el internacional.

El hilo conductor del problema a resolver es entonces claro. Las características del entorno económico³ e institucional no son

neutras. La palabra institución designa el conjunto de reglas de juego, formales e informales (leyes, usos y costumbres, tratados internacionales, situaciones de hecho, etc.). Para un estado dado de conocimientos científicos y técnicos, este entorno institucional ejerce una influencia decisiva sobre las posibilidades de acción de las empresas y sobre las repercusiones previsibles en términos de progresos económicos y de integración social (Coriat, Weinstein, 1995).

En consecuencia con lo anterior, la primera parte de este artículo plantea la pregunta de saber si las reglas de juego existentes predeterminan una fuerte probabilidad de fracaso para las empresas de América Latina llevándolas a confundir los factores de la internacionalización con aquellos de la mundialización. Se pone de manifiesto que la modificación de las *reglas de juego desiguales* es una condición institucional previa para introducir válidamente las empresas de América Latina a la competencia internacional.

Bajo reserva de obtener los cambios precedentemente especificados, la segunda parte del artículo defiende la tesis según la cual el desarrollo de las empresas de América Latina

² En 1990, las personas que vivían con menos de 2 dólares por día eran aproximadamente 2.718 millones, se estima que en 1998 ellas aumentaron a 2.801 millones, mientras que en el mismo periodo, de manera global, los ingresos mundiales aumentaron en promedio un 2.5% anual. En Stiglitz (2002)

³ Sobre estos interrogantes, ver el paradigma de economía industrial (estructura de mercado, comportamiento, rendimiento) y particularmente los

escritos de Montgomery y Christensen (1982), de Bettis (1982) e igualmente los análisis que hacen énfasis sobre los contenidos de las estrategias y de sus fundamentos externos (Milgrom et Roberts, 1997). Un punto común de estas corrientes de pensamiento es el de considerar que los agentes económicos tienen mayor tendencia a sufrir su entorno que a actuar sobre él. Para una síntesis, cf. Boissin J-P, Castagnos J-C, Guieu G, Stratégie d'entreprise et organisation industrielle: pratiques de recherche, Revue d'Economie Industrielle, n) 91, 2000, 1^{er} trimestre, p.25-54.

tiene toda la oportunidad de lograrse si ellas eligen, preferentemente, estrategias de crecimiento basadas en los aumentos simultáneos de partes de mercado a nivel nacional e internacional, así que en políticas de integración regional. Es decir, los movimientos de capital deben efectuarse progresivamente y no con la libertad prematura actual.

1. Las reglas de juego inequitativas

Existen distorsiones entre el marco efectivo de las relaciones económicas internacionales y los principios supuestos para proporcionar condiciones coherentes y propicias a la internacionalización de las empresas. Las infracciones multilaterales a la competencia son numerosas. Para citar un ejemplo, Stiglitz (2002), haciendo referencia a las subvenciones públicas a la agricultura en las naciones desarrolladas, plantea que:

Las negociaciones comerciales han sido a lo largo del tiempo desequilibradas. Subvencionando ampliamente su producción agrícola, Estados Unidos, Japón, Europa deprimen los precios agrícolas y por consiguiente los ingresos de los países en desarrollo. Esta asimetría es una hipocresía. Lo que me hace decir que soy un ferviente partidario de la globalización (...) a condición que todo el mundo, incluidos los países pobres, se beneficien.

1.1. Las distorsiones de competencia imputables al dólar

El mundo se adapta a un estatus híbrido del dólar que desempeña el papel de divisa clave en el sistema monetario internacional, e introduce, por la misma, una inclinación en

la competencia económica. Su papel híbrido de medio de pago nacional e internacional, reforzado por un sistema de cambios variables a fuertes amplitudes, altera gravemente el equilibrio económico.

1.1.1 Los desórdenes vinculados a la ausencia de fijación de los cambios

Recordemos que un tipo de cambio es neutro (no hay modificación oportunista de las corrientes comerciales) si las variaciones en torno a la tasa de base, que refleja los términos del intercambio entre los países tomados de dos en dos (poder respectivo de compra de dos monedas), en un momento dado, no exceden + 5%. Más allá de este margen de fluctuaciones los cambios de paridad incitan o disuaden artificialmente los flujos de mercancías y los movimientos de capitales. Por ejemplo, una empresa que posee unas existencias excesivas de productos importados y que asiste a una depreciación de la unidad monetaria de su país, se verá anormalmente recompensada por su mala gestión, mientras que un competidor nacional será finalmente sancionado por la buena gestión de sus existencias. Del mismo modo, la empresa que establece fuertemente su estrategia de crecimiento sobre el desarrollo internacional al precio de una vigilancia drástica de sus costos de producción se verá penalizada si en el momento del pago de sus facturas la moneda nacional se revalúa, o es anormalmente recompensada si, entre la entrega y el pago, la moneda del país se deprecia. Por último, numerosas empresas financian su crecimiento económico recurriendo a empréstitos en el extranjero. Un sistema de cambios flotantes altera la previsión de reembolso de las deudas contraídas.

Resumiendo, elogiar los méritos de la internacionalización a partir de un sistema de cambios flotantes es introducir una grave irracionalidad en un proceso supuesto para impulsar, gracias a la competencia y a la división del trabajo, una mejora del nivel de vida para el conjunto de la población mundial. De hecho, el objetivo y la realización indicados son parcialmente extraviados por el carácter, desde entonces inoperante, de los mecanismos espontáneos de reequilibrio económico. Las monedas fuertes, sin decirlo, imponen, a sus empresas residentes, una búsqueda permanente de mejora de su competitividad. Por el contrario, las débiles disimulan a los empresarios afectando el deterioro de sus posiciones relativas, y las tomas de conciencia son a menudo inesperadas para la mayoría. A nivel empresarial, el caso BellSouth es bastante indicativo de la situación, y a nivel de naciones, el derrumbe de Argentina constituye un ejemplo fehaciente de esto. La globalización no funciona para los pobres del mundo, ni para el medio ambiente, ni para la estabilidad económica mundial, denunció el Premio Nobel de Economía (2002) Joseph Stiglitz en su libro *Globalization and its discontents*.

1.1.2 Los desórdenes imputables al papel del dólar

El dólar desempeña, en los hechos, el papel de divisa-clave en los intercambios internacionales. Esta superposición de papeles monetarios, nacional e internacional, no deja de tener consecuencias. Las modificaciones de paridades, tanto en aumento como a la baja, se operan generalmente en beneficio de Estados Unidos.

Así pues, una fuerte subida del dólar causa una afluencia masiva de productos a Estados Unidos, que las empresas competidoras proporcionan a precios muy bajos; se frenan en paralelo las exportaciones americanas y se aumenta artificialmente el nivel de consumo interior. Al mismo tiempo, los capitales son absorbidos por Estados Unidos en detrimento de las necesidades de financiación de los otros países. Un dólar sobrevaluado es igualmente propicio a las inversiones norteamericanas en el mundo o, incluso, para el saqueo tecnológico de las otras naciones –véase el ejemplo de la toma de control de la sociedad americana TPG sobre la empresa francesa Gem Plus, antiguamente líder en el ámbito de las tarjetas inteligentes (*Les Echos*, enero de 2003).

A la inversa, toda reducción de fuerte amplitud del dólar provoca un crecimiento del nivel de actividad y del empleo americano; genera un flujo masivo de exportaciones que transfiere las dificultades sobre las otras naciones.

Respecto al debate que se vive actualmente en el país sobre la revaluación del peso frente al dólar, la Revista Semana (2004) adiciona:

A esto se suma la decisión deliberada del gobierno de Estados Unidos de mantener un dólar débil para aumentar la competitividad de sus exportaciones y así corregir el enorme déficit en su cuenta corriente (es decir, la diferencia entre exportaciones e importaciones). Por esto todas las monedas del planeta se han fortalecido frente a la moneda estadounidense. En los dos últimos años el euro se ha fortalecido 20 por ciento frente al dólar; el peso chileno, 12; el peso argentino,

17; el nuevo sol peruano, 7; el yen japonés, 11 por ciento y así sucesivamente.

Estados Unidos representa la única nación que debido al privilegio de pagar en su propia moneda (no hay incentivo mayor para equilibrar su balanza de pagos) goza indefinidamente del privilegio de comprar a crédito. Según el FMI (2002), la deuda total de Estados Unidos actualmente asciende a aproximadamente 2.300 billones de dólares. Si dicha tendencia continúa, el importe de esta deuda podría duplicarse, de aquí al 2007, para representar alrededor del 40% del PIB de este país. Todo pasa como si al terminar la competencia económica de Estados Unidos contra el resto del mundo, los ganadores restituyesen finalmente sus ganancias a los perdedores. Los procesos de reequilibrio interno (producción nacional = gasto nacional) y externo (compensación entre la balanza de los bienes y la de los capitales) son vueltos ineficaces por esta aceptación ambigua de una doble función de hechos atribuida al dólar. En una época pasada, cuando era el oro quien cumplía el papel de patrón monetario internacional bajo la égida de Gran Bretaña, la posición externa de este país era excedentaria. En promedio, Estados Unidos absorben en capital, en los mercados exteriores, un billón de dólares al día para reequilibrar su balanza de pago a riesgo de provocar una situación de pérdida de confianza, seguida de una recesión económica mundial.

1.2 Las distorsiones que resultan del dogma de la libre circulación mundial de capitales

El principio de la libre circulación mundial de capitales (efectivo en un número limitado de

países) introduce una inestabilidad en la posición relativa de las naciones (Castagnos, 1995). Los teóricos liberales han exaltado las ventajas del comercio internacional para todos los socios que acepten el juego del libre comercio. Pero ellos preveían una movilidad de los productos y no de los factores de producción. En efecto, los grandes precursores de la economía política clásica pusieron de manifiesto que la competencia y el comercio internacional, liberados de prohibición, causan movimientos de especialización en cada país, en razón a las diferencias de costes mundiales debidas a la abundancia o a la escasez relativa de cada factor de la producción entre las entidades nacionales. La explotación de esta dotación desigual en recursos productivos es pues considerada favorable a todas las partes implicadas (empresas, mano de obra, consumidores). Al poder de compra dado, los habitantes de los países afectados por la liberalización del comercio están recíproca y espontáneamente llevados a adquirir una mayor cantidad de bienes (pues los precios de los últimos disminuyen) y, por ende, el volumen de la producción aumenta simultáneamente en todos los adeptos de los intercambios internacionales especializados. Los partidarios del libre comercio garantizaban la ausencia de movilidad de los factores de producción en una especialización que los volvía inútiles. En efecto, una tendencia a la nivelación de la prosperidad auto-mantenida por un proceso de reducción de las disparidades entre unidades estructuradas en conjuntos nacionales, debería proporcionar una justa representación de la economía mundial.

En cuanto una lógica económica de integración entra en competición con el fracciona-

miento político del planeta, la legitimidad de la ausencia de obstáculos a los intercambios internacionales es dudosa. Así, las grandes empresas son gobernadas por una dialéctica de movilidad de los factores de la producción e intercambios a intra-empresas a fin de generar ventajas absolutas de competitividad (transferencias masivas de capitales y tecnologías al servicio de estrategias de localización óptima). Esta dinámica es frecuentemente paradójica con las condiciones de bienestar de colectividades humanas cuya suerte permanece muy regulada por la pertenencia a comunidades soberanas que se sitúan en fases de desarrollo muy dispares.

Este cambio de naturaleza de los intercambios internacionales ya está en marcha. Los

flujos de inversión directa al extranjero aumentan anualmente en más de 30% contra un 15% para los intercambios de mercancías. Las grandes multinacionales y los conglomerados económicos son generadores del fenómeno. Sin embargo, luego del record del año 2000 (1300 billones de dólares americanos), el flujo de Inversión Directa al Extranjero (IDE) ha registrado una fuerte disminución entre 2001 y 2003 (véase Cuadro 1), particularmente en razón del lento crecimiento económico mundial, la demorada recuperación respecto a la recesión que afectó a las principales economías desarrolladas, la menor rentabilidad de las empresas, la caída de los valores bursátiles y la desaceleración del proceso de privatización en algunos países (CNUCED, 2004).

Cuadro 1
Entradas de IDE en las principales economías

Región/economías receptoras	2001	2002	2003 ^b
Mundo	823,8	651,2	653,1
Economías desarrolladas	589,4	460,3	467
Unión Europea	389,4	374,4	341,8
<i>Alemania</i>	33,9	38	36,3
<i>Francia</i>	55,2	51,5	36,4
<i>Irlanda</i>	15,7	19	41,7
<i>Luxemburgo</i>		125,7	103,9
<i>Países Bajos</i>	51,2	29,2	30,5
<i>Reino Unido</i>	62	24,9	23,9
Australia	4	14	10
Canadá	28,8	20,6	11,1
Estados Unidos	144	30	86,6
Japón	6,2	9,3	7,5
Noruega	2,1	0,9	3,1
Suiza	8,9	9,3	0,4
Economías en desarrollo	209,4	162,1	155,7
África	18,8	11	14,4

Continuación Cuadro 1

Región/economías receptoras	2001	2002	2003b
Ghana	0,1	0,1	0,9
Marruecos	2,8	0,4	1,2
Mozambique	0,3	0,4	1
Sudáfrica	6,8	0,8	0,2
América Latina y el Caribe	83,7	56	42,3
Argentina	3,2	1	-0,3
Brasil	22,5	16,6	9,1
Chile	4,5	1,6	3,1
México	25,3	13,6	10,4
Venezuela	3,4	1,3	3,3
Asia y el Pacífico	106,9	95,1	99
China	46,8	52,7	57
Hong Kong, China	23,8	13,7	14,3
India	3,4	3,4	3,4
Tailandia	3,8	1,1	1,6
Vietnam	1,3	1,2	1,3
Europa central y Oriental	25	28,7	30,3
Federación de Rusia	2,5	2,4	5,2
Polonia	5,7	4,1	4,1
República Checa	5,6	9,3	5,6

Fuente: CENUCED FDI/TNC database 2004

- La no coincidencia de los subtotaes se debe a la no inclusión en la tabla de la totalidad de países que conforman cada una de las regiones en las cuales se ha fraccionado el ítem.
- Estimaciones del CNUCED disponibles para parte de 2003. Los datos previstos para 2003 correspondientes a la mayoría de las economías se estiman anualizando los datos trimestrales o mensuales. La proporción del total de entradas en su respectiva región o subregión en 2002 se utiliza para extrapolar los datos de 2003 correspondientes a cada grupo.

De ahí que la producción de las multinacionales en el extranjero sea cinco veces superior a sus exportaciones a partir de los Estados Unidos. No se puede impedir plantearse la pregunta ¿Si esta conmutación progresiva de movimientos de mercancías en beneficio de una estrategia de globalización de la economía mundial no implica sus propios límites? Así pues, el porcentaje anual medio de crecimiento del PIB mundial expresado en volumen se estableció en 2,8% desde 1950 hasta 1973 y 1,3% desde 1974 hasta 2000 (FMI, 2002). Sin lugar a dudas, las causas que originan la decadencia del índice de crecimiento son múltiples, pero

la globalización ocupa con toda seguridad un lugar.

Por último, la dinámica mundial basada en la circulación de capitales es esencialmente unilateral; lo que caracteriza los movimientos de adquisición en el extranjero es la ubicación de la casa matriz en los países económicamente desarrollados. Liberalización y desregulación optimizan la rentabilidad de las inversiones así realizadas gracias a los beneficios acumulados de los efectos de experiencia, de las economías de escala correlativas a la ampliación de la importancia o de la talla de los mercados, a los diferenciales mundiales de costes de mano de obra, y las diferencias de marco jurídico de las actividades (legislación social y fiscal). ¿Cuántas empresas cuyo capital mayoritariamente poseído por nacionales de países económicamente menos desarrollados toman parte activa en el proceso de globalización? El cuadro 2 confirma nuestros propósitos al evidenciar la distancia que separa las grandes empresas de los países emergentes y en transición con respecto a sus *pares* de las naciones desarrolladas.

No obstante, las *nuevas transnacionales* ganan terreno. Las diez primeras transnacionales de los países emergentes presentan de 4 a 40 mil millones de dólares de activos en el extranjero; mientras que las 20 últimas del Top 100 mundial, entre las cuales Cemex Cementos de México, LG Electronic Corea, Danone-Francia, Ericson-Suecia, etc., sólo poseen entre 9 y 12 mil millones de dólares de activos en el extranjero. Adicionalmente, en 1998 sólo una transnacional emergente figuraba en el Top 100 (Petróleos de Venezuela); tres años después, son cuatro, Hutchison, Singtel, Cemex y LG Electronic

de Hong Kong, Singapur, México y Corea respectivamente. ¿Un cambio profundo está tratando de ponerse en marcha?

1.3 Las distorsiones entre niveles estructurales de desarrollo de los recursos humanos

Existe un contrasentido teórico que hace pensar que los teóricos del liberalismo preconizan una libertad de intercambios tanto entre economías competidoras (niveles comparables de desarrollo) como entre economías complementarias (fases de industrialización sensiblemente diferentes). Las partes implicadas son entregadas así a todos los *dumping* sociales, y se encierran en un proceso de desvitalización de sus estructuras de producción en lugar de buscar los mecanismos de ajustes mutuos de actividades (Castagnos, 1994).

Los asalariados de las economías industriales entran en igualdad con una oferta ilimitada de mano de obra de los países jóvenes (con fuertes índices de crecimiento demográfico), lo que mantiene los salarios en un nivel muy bajo, indiferente a la importancia de las contrataciones. De tal modo, la nivelación mundial de precio del factor trabajo resultante de tales prácticas reviste la forma de una reducción duradera de las rentas del trabajo en los países económicamente desarrollados y de una sobreexplotación de la mano de obra de los países pobres. Así, sobra recordar que a pesar de un crecimiento relativamente constante de la producción mundial durante la década anterior, la parte de los salarios expresada en porcentaje del PIB mundial disminuyó en casi todos los países. La distribución de la renta entre los

Cuadro 2
Algunas transnacionales mundiales de 2001

Compañía	Sector	País de origen	Tipo ^a	Índice T ^b	Cifra de negocios ^c	% Ventas exterior	% Activos exterior	% Efectivos exterior
Exxon Mobil	Petróleo	USA	M	6	209,42	69,6	62,4	62,5
General Motors	Automóvil	USA	M	8	177,26	25,5	23,4	40,5
BP	Petróleo	Reino Unido	M	3	175,39	78,8	76,4	82,0
Ford	Automóvil	USA	M	7	162,41	32,6	29,3	53,3
Shell	Petróleo	Reino Unido	M	9	135,21	53,9	65,9	57,9
General Electric	Equipos	USA	M	2	125,91	31,7	36,3	49,0
Total Fina ELF	Petróleo	Francia	M	10	96,42	79,0	89,2	56,5
Vivendi Universal	Tv cine medios	Francia	M	4	51,42	57,6	74,0	67,3
Petróleos de Venezuela	Petróleo	Venezuela	N.I.	5	46,25	42,8	13,8	11,8
Deutsche Telekom	Telecomunicaciones	Alemania	M	5	43,31	27,3	62,0	30,6
Vodafone	Telecomunicaciones	Reino Unido	M	1	32,74	75,0	90,5	84,0
LG Electronics	Electrónica	Corea	E.E.	4	22,53	44,0	57,0	49,4
Petronas	Petróleo	Malasia	N.I.	6	17,68	30,0	20,7	15,5
Lukoil	Petróleo	Rusia	E.E.	1	14,89	58,9	36,7	9,3
Hutchison	Telecomunicaciones	Hong Kong	N.I.	1	11,41	53,4	74,0	69,0
Jardine Matheson	Conglomerado	Hong Kong	N.I.	10	9,41	66,9	57,0	57,0
Cemex	Cemento	México	N.I.	3	6,73	65,0	77,6	68,0

Continuación Cuadro 2

Compañía	Sector	País de origen	Tipo ^a	Índice T ^b	Cifra de negocios ^c	% Ventas exterior	% Activos exterior	% Efectivos exterior
Neptune Orient Lines	Transporte	Singapur	N.I.	8	4,74	62,7	94,0	88,0
Singtel	Telecomunicaciones	Singapur	N.I.	2	4,05	33,5	81,6	81,6
New world devp	Conglomerado	Hong Kong	N.I.	7	2,93	19,0	29,0	3,0
Citic Pacific	Conglomerado	Hong Kong	N.I.	9	2,21	50,0	53,6	62,6
Mercator	Comercio	Eslovenia	E.E.	10	1,17	4,5	13,0	9,3
Hrvatska	Energía	Croacia	N.I.	5	0,77	1,0	11,5	n.d.
Gorenje	Electrodomésticos	Eslovenia	E.E.	7	0,66	71,8	47,5	8,0
Pliva	Farmacéutica	Croacia	E.E.	4	0,63	75,5	29,0	40,2
Novoship	Transporte	Rusia	E.E.	2	0,39	77,0	88,0	1,2
Far Eastern Shipping	Transporte	Rusia	E.E.	9	0,32	31,0	32,6	4,0
Krka	Farmacéutica	Eslovenia	E.E.	8	0,30	79,0	40,0	17,0
Latvian Shipping	Transporte	Letonia	E.E.	3	0,17	n.d.	n.d.	74,5
Primorsk Shipping	Transporte	Rusia	E.E.	6	0,14	79,3	61,0	49,6

Fuente: CNUCED

a. Indica el tipo de transnacional, donde M = Mundial; E.E. = Europa del Este; N.I. = Nuevos países industrializados.

b. El índice de transnacionalización refleja la importancia combinada de los activos, las ventas y los empleos en el extranjero en relación con los totales respectivos.

c. Miles de millones de dólares.

países es más desigual que a principio del siglo XX (Maddison, 2000).

Las anomalías son también perceptibles a nivel de la dupla crecimiento económico/creación de empleo (véase cuadro 3). El caso de Argentina ilustra bien el nuevo reparto. Después de la puesta en marcha de un programa denominado *de estabilización y ajuste estructural*, el índice de crecimiento de este país estuvo en promedio en el 5,8% anual, entre 1991 y 1997, mientras que la situación del empleo se deterioró y la tasa de desempleo aumentó de 6,3% en 1991 al 15% en 1997, a manera de preámbulo al hundimiento financiero de este país.

Según estimaciones de Naciones Unidas, más de un tercio de la población activa del planeta (alrededor de un billón de individuos) está sin empleo o subempleado.

No asombra, en estas condiciones, la tendencia general y duradera a la reducción de los salarios reales con una relativa pasividad de los asalariados. El retroceso casi general de la sindicalización en el mundo (OIT, 2004) lo evidencia. Por ejemplo, con relación a 1990, la tasa de sindicalización de 1995 disminuyó un 17.6% en Alemania, 27.7% en el Reino Unido, 37.2% en Francia, 50.2% en Portugal, y el record del retroceso entre los países europeos lo ostenta Italia con una disminución del 77%. Entre los únicos países europeos que para el mismo periodo incrementaron su tasa de sindicalización aparecen Dinamarca, +2.3%; Suecia, +8.2%; Finlandia, +16.1%; cabe destacar el importante índice presentado por España con un incremento de +62.1%. Sin embargo, conviene resaltar que posee una de las menores tasas de sindicalización en

Europa, 18.6%, donde Francia presenta tan solo un 9.1% siendo la menor.

Durante el mismo período, los países de América Latina para los cuales está disponible la información confirman la tendencia (véase cuadro 4): reducción del 28.2% en México, 29.8% en Cuba, 42.6% en Argentina y Venezuela, 43% en Costa Rica donde, como lo indica la CIDUTAL (2000):

El promedio de sindicalizados en América Latina en 1991, en los 18 países que se disponen datos, alcanzaba a 22,4 por ciento de la población económicamente activa; en 1996, era de 14,8 por ciento del total de ocupados.

1.4 Las distorsiones concernientes a la regulación social

La exacerbación de la competencia se opera en un contexto social que va de la ausencia de organización al servicio de la defensa de la mano de obra (caso de China) a una desafección cada vez más neta para estas instancias de regulación social. Dos explicaciones pueden ser formuladas: las organizaciones acampadas sobre los viejos esquemas antagónicos no supieron hacer evolucionar sus doctrinas en el sentido de una refundación social (negociaciones profesionales, reformas no progresivas, etc.), y la indiferencia de los asalariados que constituye la sanción de un posicionamiento gregario. Es decir, el mundo del trabajo toma nota del hecho que el conformismo y la división sindical a nivel nacional tienen por consecuencia la poca eficacia de su poder a nivel de los conjuntos regionales (Europa, América latina, etc.) y, adicionalmente, a nivel mundial.

Cuadro 3
Indicadores económicos y del mercado del trabajo en
América Latina y el Caribe 1993-2004

Región	Variación de la tasa de desempleo (en puntos porcentuales)		Tasa de desempleo (5)		Tasa de crecimiento del PNB (%)			Proporción de empleo con respecto a la población (%)		Tasa de crecimiento anual de la población activa (%)		Tasa de crecimiento anual del PNB (%)	
	1998-2003	1993	2002	2003	2002	2003	2004	1993	2003	1993-2003	1998-2003	1993-2003	1998-2003
América Latina y el Caribe	-0.6	6.9	9.0	8.0	-0.1	1.6	4.2	59.3	59.3	2.3	2.0	2.6	1.4
Subregiones													
Caribe	-1.0	12.1	10.3	10.2	3.0	2.2	3.1	53.4	53.8	14	1.3	3.6	3.8
América Central	-0.6	4.4	3.4	3.2	1.1	2.3	3.6	57.4	58.4	2.5	2.0	2.9	3.1
América del Sur	-0.6	7.1	10.7	9.4	-0.7	1.3	4.5	60.7	60.2	2.3	2.1	2.5	0.7

Fuente: OIT (2004) ⁴

⁴ Para el caso latinoamericano, las tasas de desempleo siguen creciendo con variaciones reveladoras. Asimismo, según la OIT, para fines de 2003, la desocupación urbana había aumentado en Brasil del 12% al 12,4%; en Ecuador del 6,3% al 6,7%; en México del 2,8% al 3,2%; en Uruguay del 16,5% al 17,4% y en Venezuela del 15,7% al 18,9%; en Argentina, la tasa se redujo -5,9 puntos porcentuales; Chile, -0,4%; Colombia, -0,5%; Costa Rica, -0,1%; Panamá y Perú, -0,3%.

Cuadro 4
Densidad sindical América Latina y el Caribe
1990-1995 y 1996-2000
(% de la fuerza de trabajo y del total de asalariados)

Países	Densidad sindical ^a	
	1990-1995	1996-2000
Argentina	24.4	25.4
Bolivia	30.9	16.4
Brasil	24.9	23.6
Chile	20.8	13.1
Colombia	7.4	6.9
Costa Rica	16.4	13.1
Ecuador	4.4	10.4
El Salvador	27.0	5.2
Guatemala	11.2	4.4
Honduras	14.3	6.0
México	22.3	-
Nicaragua	9.6	22.6
Paraguay	9.2	9.3
Perú	7.5	7.8
República Dominicana	18.9	17.3
Uruguay	16.2	12.4
Venezuela	25.9	14.9
Promedio ^b	16.8	13.1
Promedio ponderado^c	21.1	19.0

Fuente: OIT, con base en información oficial de los países

a Tasa de sindicalización (% de la fuerza de trabajo).

b Promedio simple. Calculado con base en los datos de los países con información.

c Promedio ponderado. Calculado con la PEA de cada país.

Para el caso colombiano, las explicaciones de Misas (2002) parecen pertinentes; las contradicciones entre capital y trabajo que se resolvieron en los países desarrollados mediante la negociación política con las organizaciones que representaban los intereses de los trabajadores, permitió el crecimiento de los salarios reales con la expansión simultánea de los beneficios *modelo fordista*, mientras que en Colombia

la élite en el poder ha tendido siempre a no negociar con las clases subalternas, llevando a la zona de lo no negociable la mayor parte de

los factores de tensión, fuentes de la fractura social, como son el acceso a la tierra, la distribución del ingreso, una mayor participación política, (...) etc. La ausencia de mecanismos de negociación y participación han dado lugar a que las tensiones y contradicciones propias del desarrollo desemboquen en explosiones generalizadas de violencia, la cual no es generada por la pobreza sino por la exclusión.

Esta ausencia de contra-poder salarial es la puerta abierta a todas las renuncias sociales (Le Berre y Castagnos, 2003).

No ha sido ella quien recientemente incitó a anunciar arrogadamente, y muy oficialmente, un responsable de unidad de producción de una empresa francesa, especializada en la fabricación de modelos en miniatura de automóviles, cuya fabricación es fuertemente deslocalizada en un país asiático, que en caso de tensiones o reivindicaciones salariales excesivas su sociedad podría en un tiempo record dejar el país con sus moldes industriales hacia destinos más propicios a la disminución de los costes de producción (¿Vietnam, China, etc.?).

Esta distorsionada visión permite percibir la pasividad del pueblo ante la adjudicación mundial a la baja del valor del trabajo, como dato estructural favorable a la internacionalización financiera de las empresas. La toma de conciencia de la ausencia de mejoras significativas de la calidad de vida constituirá tarde o temprano una causa seria de inestabilidad. Dicho de otra manera, no existe correlación entre la revolución y el hambre; en revancha, existe una entre la revolución y el nivel de formación de un pueblo.

2. Las modalidades de una adhesión progresiva a la mundialización económica

Corregir las anomalías anteriormente descritas de la actual mundialización es un imperativo de primer orden. Esta condición constituye un requisito preliminar, pero no suficiente.

La palabra *mundialización* designa simultáneamente un fenómeno antiguo y reciente. Antiguo cuando esta terminología nos remite a los desplazamientos de mercancías; relati-

vamente reciente cuando se menciona la acepción “inversiones directas en el extranjero y movimientos mundiales de mano de obra”. Por ejemplo, es sólo a partir de 1985 que las empresas francesas aumentaron masivamente sus flujos de inversiones directas en el extranjero, mientras que los intercambios comerciales progresaban lentamente. Al mismo tiempo, es frecuente leer que las dificultades encontradas por numerosos países, en particular los de América Latina entre los años 1970 y 1980, de alguna manera es la consecuencia de una elección de modelo de desarrollo no auténticamente mundial, demasiado vuelto hacia el interior con su carga de efectos negativos (inflación galopante, escasa modernización del aparato productivo, etc.). El diagnóstico así resumido es, por lo menos, simplista.

Las tesis macroeconómicas, no desmentidas por los hechos, muestran que existen fases cronológicas inevitables para obtener el desarrollo sostenible de una nación (Rostow, 1963), y las empresas no deben quemar estas etapas. Según W Rostow, toda sociedad pasa por cinco fases: la sociedad tradicional, las condiciones previas al despegue (*preconditions*), despegue (*take off*), el proceso hacia la madurez y la era del consumo en masa. El problema del desarrollo se sitúa en la tercera secuencia. El despegue se produce gracias a un fuerte aumento de la tasa de inversión, desencadenando una dinámica auto-sostenida del crecimiento.

Al mismo tiempo, el entorno institucional nacional (el Estado, las organizaciones profesionales, etc.) debe crear progresivamente las condiciones propicias para la libre em-

presa, promover una orientación selectiva de las inversiones en favor de los sectores industriales, juzgando los más estratégicos en términos de repercusiones económicas, y garantizar el respeto de los grandes equilibrios económicos.

2.1. *Concepción evolucionista de las estrategias de crecimiento internacional*

En esta sección se acude a dos planteamientos adicionales de nuestra argumentación, desde una concepción evolucionista relacionada con las estrategias de crecimiento internacional, vista desde los países menos desarrollados.

2.1.1. *Desconfianza legítima con respecto a la globalización*

Por regla general, las empresas *autóctonas* de los países económicamente menos desarrollados evolucionan en un contexto específico. Los empresarios que manifiestan la voluntad de fundar una parte de su desarrollo en los mercados internacionales, deben hacer caso de la existencia de dos disposiciones legales. La primera, muy conocida y favorable, valora las disposiciones que limitan las importaciones (derechos de aduanas). Para las empresas que están parcialmente al abrigo de la competencia internacional en los mercados nacionales, hacer duraderamente suya tal disposición es económicamente azaroso. Tal no es el caso de los liberales que postulan el peligro de un bloqueo artificial de los mecanismos de autorregulación (riesgo de inflación, déficit presupuestario, gestión burocrática, etc.).

La segunda, de tipo coercitivo, consiste en un control de cambios. Estos países buscan legítimamente controlar la fuga de capitales para tender hacia el equilibrio entre el ahorro y la inversión nacional. En revancha, dichos países multiplican frecuentemente las disposiciones legales propias a suscitar transferencias internacionales de actividades en beneficio de su territorio (código de inversiones para los extranjeros, zonas francas, etc.).

Analizados uno a uno, los llamados a las inversiones directas extranjeras (la globalización de la economía) presentan numerosos puntos fuertes: utilización de la ventaja competitiva resultante de los bajos costes de mano de obra, reabsorción del desempleo, puesta a disposición de nuevos bienes de consumo o equipamiento en los mercados nacionales, adquisición de nuevas tecnologías y competencias, etc. El beneficio será más tangible en cuanto la legislación nacional imponga la presencia de inversores nacionales en el capital social de la sociedad extranjera recientemente creada. Este tipo de montaje es también válido si el país no dispone de suficientes capitales para sacar provecho de la explotación de sus materias primas.

Pero, desde este único ángulo, la internalización de la empresa crea, en esencia, una globalización unilateral de la economía. Estas prácticas se reducen, en los hechos, a consagrar duraderamente relaciones de dependencia, pues las empresas de los países de recepción no constituyen más que lejanas y oscuras sucursales en la periferia de las firmas que pertenecen a las naciones occidentales industrializadas. Sabiendo que los países económicamente menos desarrollados no tienen importantes recursos para

financiar el esfuerzo de investigación, en esta coyuntura, se acorrala también a las empresas, a beneficiarse con mucho retraso de las innovaciones procedente de los países del norte. Los defectos de tal orientación se conocen bien: los progresos realizados frecuentemente son disipados por un deterioro de los términos del intercambio que aventuran al país en un crecimiento empobrecedor (Bhagwati, 2000).

Es vital para las empresas y los habitantes de los países económicamente menos desarrollados eliminar la confusión entre el libre comercio y la libre circulación de capitales. La primera fórmula, pero con adaptaciones convenientes (supresión progresiva de los obstáculos a los intercambios de mercancías, colaboración preferencial en el marco de acuerdos regionales entre países a fases comparables de desarrollo, instauración de uniones aduaneras) es susceptible de generar un desarrollo sostenible. Por el contrario, la libre circulación de capitales entre países y empresas que presentan fases de desarrollo dispares puede poner en cuestión –en todo momento– el fruto de los esfuerzos realizados.

El timón de los movimientos financieros se maneja con una extrema circunspección. No fue de la noche a la mañana que la Unión Europea comenzó a crear industrias euroglobales en un espacio competitivo interdependiente de mercado unificado. Este proceso reclamó numerosas décadas. Tengamos en cuenta, finalmente, que las empresas japonesas y –en numerosos casos– europeas lograron la apuesta de la mundialización sin libertad de movimiento de los capitales. A la inversa, las empresas argentinas y, también otras fueron abatidas por esta movilidad financiera muy fácilmente consentida.

2.1.2 Estrategia de explotación comercial de las ventajas comparativas

Bajo reserva de las concesiones consideradas anteriormente (explotar solamente al margen la lógica de integración), el interés de las empresas de los países económicamente menos desarrollados o en fase de transición es concentrarse en estrategias de crecimiento basadas simultáneamente sobre aumentos de cuotas de mercado a nivel nacional e internacional (exportación).

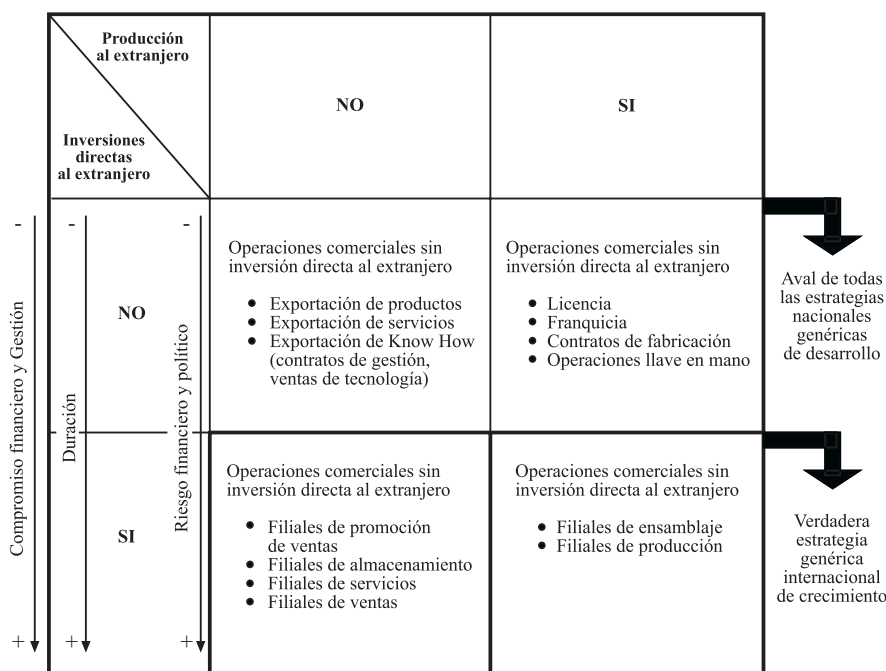
Por otra parte, la exportación es una de las cuatro estrategias internacionales distinguidas por Porter (1986). A este respecto, no es anodino observar que las tres categorías restantes de estrategia representadas por este especialista (estrategia global pura, estrategia multidoméstica, estrategia de fuerte inversión en el extranjero) no corresponden de ningún modo a las posibilidades efectivas de la casi totalidad de las empresas pertenecientes a los países económicamente menos desarrollados. La exportación es una estrategia genérica de desarrollo separada.

El gráfico 2 presenta el conjunto de las modalidades ofrecidas a las empresas para basar sus estrategias de crecimiento. Esta construcción es teórica. No sobra observar que tal representación exhaustiva está en realidad concebida en la perspectiva de una empresa que pertenece al bloque de los países económicamente desarrollados, por ejemplo, de la notación relativa al grado de riesgo político y financiero incurrido. En efecto, ¿una empresa africana o latinoamericana instalándose en Europa incurre en un peligro político? Plantear la pregunta exige responder. Bajo esta reserva, todavía se ve que la pues-

ta en marcha de una estrategia de crecimiento nacional no es sinónimo de ausencia de apertura hacia el exterior. Por otra

parte, más de la mitad de las estrategias desplegadas por empresas francesas dependen aún de este modelo de desarrollo.

Gráfico 2
Tipología de las operaciones de las empresas al internacional



Fuente: elaboración propia con base en A. Desreumeaux , 1993. p. 300

Para los países económicamente menos desarrollados, los intercambios comerciales constituyen un excelente aprendizaje en la competencia internacional. En efecto, la fórmula presenta múltiples ventajas:

- Goza del favor de las autoridades políticas, pues esta configuración es creadora de empleos en el territorio nacional.
- Saca provecho de los diferenciales mundiales de costes de mano de obra.
- Genera un proceso continuo de modernización de la empresa en la medida en que la confrontación con la competencia internacional impone una gran disci-

plina (control de los costes, calidad, elección del mercado pertinente, posventa, avance tecnológico, etc.).

- Generalmente requiere inversiones sobre el suelo nacional en vista de satisfacer paralelamente la demanda nacional y el o los mercados exteriores objetivo. Esta tendencia facilita la obtención de la masa crítica, y una mejora de la competitividad sólo estaría en juego por las economías de escala.
- Involucra a las Pequeñas y Medianas Empresas PYME/Pequeñas y Microempresas PYMI en el proceso de mundiali-

zación. En efecto, el paso del mercado nacional a un mercado extranjero no es más incierto que el paso de un mercado local a un mercado nacional, a condición de limitarse en primer lugar a zonas geográficas de proximidad. Si se está en presencia de una empresa para la cual es difícil aumentar su participación en el mercado nacional, el interés de la exportación es proseguir la explotación de sus competencias distintivas en el marco de una expansión horizontal. En un primer tiempo, la empresa en cuestión puede limitarse a crear un servicio de exportaciones estrechamente vinculado a la función mercadeo y remunerar por comisión a un simple agente importador que buscará los compradores extranjeros.

- Constituye, a largo plazo, un trampolín para la transferencia de algunas etapas de la cadena de producción en el extranjero, en el cuadro de una política de subcontratación internacional.
- Es compatible con una estrategia de crecimiento conjunta especialmente útil para empresas establecidas en zonas geográficas económicamente menos avanzadas. En efecto, el crecimiento conjunto es un medio para acceder o adaptarse a entornos caracterizados por una innovación rápida y que requiere competencias organizativas importantes (Teece, 1992). Toda persona que tiene la experiencia de un montaje completo de una red de producción-distribución al internacional, conoce la carga jurídica y financiera de la operación. Gracias a esta modalidad de crecimiento, los costes de acceso a los mercados objetivos disminuyen (división de las cargas, en particular, de los costes fijos), pero, sobre todo, se facilita sensi-

blemente el franqueo de las barreras a la entrada. Naturalmente, la probabilidad de éxito de un crecimiento conjunto está condicionada a un seguimiento y vigilancia continuos. Las participaciones en el montaje financiero deben ser igualitarias y dar lugar a transferencias de recursos y derechos de propiedad entre las partes asociadas. Deben distribuirse equitativamente las responsabilidades de gestión y debe existir una cultura de cooperación, es decir, compartir los mismos valores.

- Puede combinarse con una dosis de externalización de los capitales (por ejemplo: creación de una entidad de distribución o de un servicio posventa).

La pertinencia de tal orientación de la estrategia de desarrollo de las empresas de los países económicamente menos desarrollados no basta para garantizar el éxito. En primer lugar, es necesario que la comunidad internacional corrija las disfunciones subrayadas en la primera parte de este artículo. En segundo lugar, las empresas en cuestión y los Estados a los que pertenecen deben reforzar seriamente las medidas de acompañamiento.

2.2 Medidas de acompañamiento para un desarrollo sostenible

El tamaño de este artículo no permite hacer un inventario y desarrollar explicaciones sobre el conjunto de las medidas que deben adoptarse para que las empresas obtengan el resultado esperado. Por ello, resumiendo, se recordará la necesidad de:

- Poner en marcha las reformas estructurales para suscitar la competencia en el territorio nacional.

- No recurrir a los empréstitos exteriores más que para desarrollar, si es necesario, la infraestructura económica del país.
- Garantizar, en lo posible, los grandes equilibrios económicos (equilibrio del presupuesto del Estado, de la balanza de pagos) para estabilizar el poder adquisitivo de la moneda y no cargar la afectación del ahorro nacional.
- Que el Ejecutivo (Gobierno) tome las medidas necesarias para que el choque generado por las fluctuaciones de la tasa de cambio sobre la economía nacional sea mínimo:

No es cierto que una mayor tasa de cambio estimule las exportaciones, pues casi todas las materias necesarias para la producción son compradas en el extranjero y en dólares, por lo que el efecto es casi nulo (Amador, 2004).

- Desarrollar la educación y, como prioridad, la formación profesional sin la cual es difícil aumentar la productividad de los procesos de fabricación compleja.
- Orquestar una redistribución equilibrada de las ganancias de competitividad, de manera que aumente progresivamente el poder adquisitivo de los asalariados.
- Estimular la motivación profesional, el espíritu de iniciativa y la voluntad de emprendimiento empresarial.
- Desarrollar una vigilancia del entorno de cada empresa (tecnológico, estratégico, etc.).

En los países económicamente desarrollados, los actores públicos (administración, embajadas, etc.) y privados (organizaciones patronales como la Asociación Nacional de

Industriales, ANDI en Colombia, cámaras de industria y comercio, etc.) se movilizan cada vez más para reunir información sectorial, político-económica, financiera, sobre las actividades y las estrategias de sus competidores extranjeros. Cenas-debates que reúnen directivas, empresarios, personalidades de todo tipo (hombres políticos, altos funcionarios, etc.) son uno de los lugares comunes donde se operan intercambios informales. Debe también colocarse bajo vigilancia el posicionamiento de las empresas competidoras, el de los estados, así como la acción de los organismos multilaterales.

Por ejemplo, un estudio de la Cámara de Industria y Comercio de París (2002) mostró la debilidad del *lobbying* francés ante la Unión Europea. Sobre los 125 gabinetes de abogados en Bruselas que ejercen actividades comunitarias, solamente cinco son franceses. Estados Unidos y Reino Unido con 24 y 28 gabinetes respectivamente señalan su supremacía. Del mismo modo, las oficinas de representación de las asociaciones profesionales y de comercio en Bruselas revelan la misma debilidad de Francia (nueve oficinas sobre un total de 117). Ciertos países de América Latina están verdaderamente enfrentados al mismo problema. Por ejemplo, ¿cuál es el peso de Ecuador, Venezuela o Colombia en el seno del Pacto Andino; o de Argentina, Uruguay y/o Brasil en el marco del Mercado Común del Sur (Mercosur)?

Si se trata de estar informado sobre los proyectos latinoamericanos, de ejercer una influencia sobre la reglamentación comunitaria en cuanto a normas medioambientales, asuntos sociales, enseñanza y formación, de sa-

lud y seguridad alimentaria, o de beneficiarse de los fondos asignados en el marco de los diversos programas (distribución de los fondos estructurales por países miembros), ¿todos los países se encuentran en igualdad de condiciones?

3. Conclusiones

Las empresas están frente al dilema de la tentación de orientar su estrategia de desarrollo sobre el modelo tradicional que da la primacía al desplazamiento de mercancías y las llamadas de sirenas en favor de estrategias geocéntricas. Este artículo trata de explicar porqué los capitales deben moverse menos que las mercancías. Tres razones, al menos, justifican esta posición:

- Las empresas de los países económicamente menos desarrollados no están en condiciones de sacar partido a la libre circulación de capitales.
- El conjunto de la población mundial se toma de rehén y provoca, para el mayor número, un estancamiento o, incluso, un deterioro de sus remuneraciones sin retroceso significativo del desempleo.
- Numerosas empresas que han externalizado o suscitado vocación internacional hacia los países menos desarrollados, ven su posición seriamente comprometida por las pujas de bajo precio ofrecidas por otros países del planeta. Por ejemplo, el futuro de muchas empresas situadas en los países de América del Sur está muy comprometido por la estructura de los costes de producción de algunos países asiáticos. China está a un paso de convertirse en uno de los países más grandes a nivel mundial en la industria manufacturera textil.

El rol del dólar, el dogma discutible de la libre circulación de capitales y las distorsiones entre el nivel de desarrollo de los recursos humanos, colocan a los actores (estados, empresas, trabajadores, etc.) de América Latina en una situación desventajosa. Estas reglas de juego desequilibradas obligan a las naciones latinoamericanas a competir en un entorno nacional e internacional para el cual todavía no están preparadas.

Es hora de poner las cartas sobre la mesa respecto a las reglas de juego, de manera que pueda sacarse a las empresas de una reconocida situación de crisis entre los estados. Parece entonces que se esboza una toma de conciencia. Un informe reciente de las Naciones Unidas (CNUCED, 2003) llama la atención a los estados deseosos de atraer un flujo creciente de IDE hacia sus países, sobre la necesidad de velar por la preservación de los márgenes de maniobras nacionales. Los poderes públicos de los países emergentes y en desarrollo frecuentemente perdieron de vista las consecuencias cruzadas, de una parte, por la firma de acuerdos internacionales que creaban obligaciones de fuerte liberalización, y de otra, por las decisiones de apertura acelerada del territorio nacional con destino a los inversionistas extranjeros. En tal contexto, parece imposible, posteriormente, modificar la reglamentación para preservar el interés de las empresas y de los consumidores nacionales. Los poderes públicos asisten entonces impotentes a políticas anticompetitivas de filiales extranjeras que se traducen por la evicción progresiva de las empresas nacionales viables.

Referencias bibliográficas

- Amador, R. 2004. "Daño Colateral", en: Revista Semana, n. 1148, 3 de mayo.
- Bettis, R-A. 1982. "Diversification Strategy and Profitability", en: *Strategic Management Journal*, 3, pp. 359-369.
- Bhagwati, J. 2000. *How Washington Mismanaged Globalization*, Cambridge, Massachussets, MIT Pres, p 383.
- BIT, 1997. Le travail dans le monde 1997-1998, Relations professionnelles, démocratie et cohésion sociale, Genève, p. 297.
- Boissin, J-P., Castagnos J-C. y Guieu G. 2000. "Stratégie d'entreprise et organisation industrielle: pratiques de recherche", en : *Revue d'Economie Industrielle*, n. 91, 1^{er} trimestre, pp. 25-54.
- Castagnos J- C. 1994. *Comprendre l'innovation pour repenser l'emploi*, Grenoble Editions Sedifor, p. 224.
- _____ 1995. "Les structures virtuelles d'entreprises. Une innovation menaçante pour l'emploi", en: *Revue de Gestion des Ressources Humaines*, n. 17, novembre, pp. 37-53.
- _____ 2001. "Belligerance économique et société de l'information", en: *Revue Française de Gestion*, Actualités des livres, n. 135, septembre-octobre, p. 138.
- CIDUTAL, Diciembre 2000. Servicio CIDUTAL Estadísticas, Centro de Información y Documentación de la Universidad de los Trabajadores de América Latina. N. 7, Publicación electrónica: <http://utal.org/cidutal/estadisticas/07.htm>
- CCIP, 2002. *Pratique du lobbying par les entreprises*, Paris, Polycopié, p. 48.
- CNUCED, 2004. *La IED mundial toca fondo en 2003*, Naciones Unidas. Nueva York-Ginebra, 12 enero.
- CNUCED, 2003. *Les politiques d'IED et le développement : perspectives nationales et internationales*, Nations Unies, New York-Genève, septembre, p. 60
- Coriat B, Weinstein O. 1995. *Les nouvelles théories de l'entreprise*, Paris, Le Livre de Poche, p. 218.
- Desreumaux, A. 1993. *Stratégie*, Paris, Dalloz, p. 447.
- FMI, 2000, 2001, 2002. *Perspectives de l'économie mondiale*, Washington.
- Le Berre M, Castagnos J-C. 2003. *La gestion des ressources humaines*, Grenoble, Presses Universitaires de Grenoble.
- Maddison, A. 1995. *Monitoring the World Economy: 1820- 1992*, Washington, DC, Organization for Economic Cooperation and Development, p. 255.
- Milgrom, P. et Roberts, J. 1997. *Economie, organisation et management*, (traduit de l'américain sous la direction de B. Ruffieux), Grenoble, PUG.
- Misas, G. 2002. *La ruptura de los 90, del gradua-lismo al colapso*. Bogotá, Universidad Nacional de Colombia, p. 21.
- Montgomery, H. K. et Christensen, C. A. 1982. "Corporate Economic Performance Diversification Strategy Versus Market Structure", *Strategic Management Journal*, v. 2, n.4, pp. 327-343.

- OCDE. 1998. Principaux indicateurs économiques, Paris.
- OIT Organización Internacional del Trabajo. 2004. *Tendencias mundiales del empleo*, Ginebra, enero.
- Revista Semana, *Para dónde va el dólar*. 2004. edición n. 1167, 13 de septiembre.
- Porter, M. E. 1986. *L'avantage concurrentiel. Comment devancer ses concurrents et maintenir son avance*, Paris, InterEditions, p. 647.
- Rostow, W. 1963. *Les étapes de la croissance économique*, Paris, Les Editions du Seuil, p. 252.
- Stiglitz J. E. 2002. *La grande désillusion*, Paris, Librairie Arthème Fayard.
- _____ 2002. "La vérité sur la mondialisation?", en : *Nouvel Observateur Hebdo*, n. 1988, 12 de diciembre.
- Teece, D. J. 1992. "Competition, Cooperation, and Innovation. Organizational Arrangements for Regimes of Rapid Technological Progress", en: *Journal of Economic Behavior and Organization*, v. 18, n. 1, p. 1-25.
- United Nations, 2004. *World Economic Situation and Prospects 2004*, January 2004.