



Moisés Alejandro Juan Ugalde Hernández
ID UD3635BEC8627

FASE II

International Economy

ATLANTIC INTERNATIONAL UNIVERSITY
HONOLULU, HAWAI
WINTER 2007

Tabla de Contenido

| | |
|--|----|
| INTRODUCCION..... | 3 |
| DESCRIPCION..... | 4 |
| ANALISIS GENERAL..... | 5 |
| La Economía Internacional y los problemas económicos internacionales actuales..... | 5 |
| La Internacionalización de la Empresa..... | 13 |
| Competitividad..... | 18 |
| Teoría del Comercio Internacional..... | 29 |
| Balanza de Pagos..... | 33 |
| Política Comercial Internacional..... | 40 |
| Libre Comercio versus Proteccionismo..... | 42 |
| Globalización de la Economía..... | 45 |
| Problemas Financieros de la Globalización..... | 47 |
| CONCLUSIONES..... | 49 |
| BIBLIOGRAFÍA..... | 52 |

INTRODUCCION

En nuestra vida diaria, adquirimos un sinnúmero de productos, desde automóviles, computadoras, celulares o televisiones, pocas veces reflexionamos acerca del origen de estos productos, sabemos que son parte de una marca conocida, pero son el resultado de la manufactura o ensamble de insumos en otros países, lo entendemos como resultado de la globalización y el crecimiento de las grandes corporaciones, pero para que ello se diera el comercio internacional tuvo que evolucionar, las economías cambiaron y salieron al exterior, no como dueños de países en el colonialismo europeo sino como socios, en un intercambio comercial a través de tratados y acuerdos entre países y aunque en un principio fue así el mismo sistema dio preferencia a empresas gigantescas que podían comerciar con insuperables ventajas comparativas y competitivas, fruto de la economía de los países en los que se formaron, pues estos países son ricos en recursos naturales y humanos y esto se refleja en la eficiencia con la que pueden producir los productos que necesitan, lo interesante es que pueden hacerlo en otros países, donde la mano de obra resulta ser la eficiencia comparativa de otros países.

Karl Marx explicaba el derrumbamiento del capitalismo y su sustitución por el Socialismo por razones económicas y hace aproximadamente medio siglo, Shumpeter anunció también el derrumbamiento del Capitalismo por causas fundamentalmente psicológicas en la medida que la evolución del sistema mina las instituciones que lo apoyan, perdiendo el Capitalismo ese caparazón protector y terminando por sucumbir, el capitalismo o economía de mercado ha estado a lo largo de este siglo, por lo menos dos veces al borde del abismo, en los años 30 con el desempleo masivo generado por la gran depresión y en los años 70 golpeado por los vendavales de la crisis energética, la crisis del sistema Bretton Woods y deudas externas de países en vías de desarrollo.

En estas dos ocasiones el modelo vigente, en el análisis económico parecía no ofrecer fórmula alguna salvadora de los problemas básicos que cada crisis hacía aflorar, debido a que los mercados no alcanzan su equilibrio automáticamente y no es un mecanismo autorregulador que asegure, en todo momento, los niveles necesarios de crecimiento y empleo, caracterizado por una presencia muy activa de los gobiernos en la vida económica, frenaban, innecesariamente, las transformaciones requeridas por la nueva situación para los países en desarrollo; el sistema Capitalista no sucumbió, simplemente se transformó al ser un sistema flexible, que permite múltiples adaptaciones a los choques más diversos en la medida en que la descentralización de decisiones, acelera los cambios y da paso a una nueva configuración.

Mientras tanto es el Socialismo el que parece sumido en un profundo coma y el que aceleradamente ha ido descubriendo desde 1989, que su estructura económica y política se requebraja irremediablemente. El derrumbe del muro de Berlín en 1989 marca el inicio de su más profunda crisis y la caída del estado centralizado en la URSS y Europa Oriental su final, sin embargo encontramos un híbrido de socialismo con tintes de globalización, nos referimos a China, donde su economía es fuerte y sólida, basada en la apertura que ha tenido con grandes corporaciones para formar parte del sistema global actual.

Sin embargo el Capitalismo no ha sucumbido a pesar de que múltiples veces se ha anunciado su hecatombe y a pesar de que muchas voces repetidamente han proclamado desde diferentes puntos la proximidad de su funeral, ha evolucionado, ha llegado a su

nueva presentación, primero tuvimos el neoliberalismo como una introducción al nuevo sistema que se avecinaba, con una apertura obligatoria de los países al comercio internacional, conocemos ahora bajo el concepto de Globalización, donde las grandes Corporaciones son las que imponen las reglas del juego, los países han de invertir y los negocios que serán fructíferos, apoyados claro en las Teorías de Libre Comercio y Proteccionismo, es el siguiente eslabón, como resultado del comercio internacional de las últimas décadas.

DESCRIPCION

La Economía internacional estudia la interdependencia económica entre las naciones, analizar el flujo de bienes, servicios y pagos entre los países y las políticas dirigidas a regular este flujo y sus efectos en el nivel de vida de las naciones, dicha interdependencia está a su vez relacionada por las relaciones políticas, sociales, culturales y militares internacionales y estos factores a su vez afectan los aspectos económicos con otros países, la economía internacional estudia la teoría del comercio internacional al analizar las bases y ganancias del comercio, también estudia la teoría de la política comercial internacional, examinando las razones y efectos de las restricciones comerciales, como el neoproteccionismo, así como la balanza de pagos mide los ingresos totales y todos los pagos entre las naciones y los demás países con los que se comercia.

La interdependencia económica entre naciones ha venido aumentando con los años, como puede determinarse por el hecho de que el comercio internacional tiene un crecimiento más rápido que la producción mundial, añadiendo a esto el fenómeno de la globalización impulsado por la revolución en la tecnología de comunicaciones; la teoría de la economía internacional representa la aplicación de principios generales de micro y macroeconomía al contexto internacional, muchos avances teóricos se han obtenido directamente del campo mismo de la economía internacional, asimilando las contribuciones de la economía internacional en el ámbito de la economía moderna, la economía internacional ha tenido un amplio y continuo desarrollo durante los Siglos XIX y XX, destacando los trabajos de economistas como Adam Smith, David Ricardo, John Stuart Mill, Alfred Marshall, John Maynard Keynes y Paul Samuelson.

Todas estas teorías y conocimientos son necesarios para entender y analizar los problemas actuales de la economía, nacional y global que demanda ciudadanos informados y principalmente consumidores ávidos de formar parte de un sistema que cada vez es más perteneciente a países con tecnología de vanguardia y por ello con grandes empresas que se apoderan de los mercados, analizando los temas en este trabajo entenderemos que una economía no puede existir por sí sola, aislándose del comercio con otros países, entenderemos que siempre existirá una interconexión con otros países y que la mejor forma de subsistir en este nuevo sistema es que cada país y por ello cada empresa encuentre su propia ventaja competitiva y la explote de la mejor manera, pues llegará el momento en el que las fronteras se reducirán y vendrá la internacionalización.

El objetivo principal de este trabajo es presentar una amplia visión, moderna de la teoría que conforma la Economía Internacional, necesarios para entender, analizar y concluir sobre los principales problemas y temas económicos internacionales a los que se enfrentan las economías globales, dentro de los subtemas del presente trabajo desarrollaremos el concepto de Economía Internacional vista desde la perspectiva actual,

con los principales problemas económicos internacionales, el concepto de Comercio Internacional, sus causas, origen, ventajas, organismos, financiamiento internacional y política comercial internacional, desde el panorama internacional; adicionalmente estudiaremos también el libre comercio contra el proteccionismo, sus causas e implicaciones y finalmente entenderemos el concepto de globalización, sus características y problemas financieros ocasionados por este sistema económico en el que todas las naciones deben formar parte, junto con los principales acuerdos mundiales que rigen el Comercio Internacional.

ANALISIS GENERAL

La Economía Internacional y los problemas económicos internacionales actuales

Dentro de la Teoría convencional encontramos que la Economía Internacional por lo general supone un escenario de dos países, dos mercancías y dos factores, la ausencia de restricciones comerciales, la movilidad de los factores dentro de las naciones, una ausencia de movilidad internacional, una competencia perfecta en todos los mercados, tanto en mercancías como en factores, así como la inexistencia de costos de transporte; de principio pareciera simplista estas aseveraciones, pero la economía internacional busca explicar las ganancias del comercio, las razones y los efectos de las restricciones comerciales, las políticas dirigidas a regular flujos de pagos e ingresos internacionales u los efectos de estas políticas en el bienestar de la nación; la lección es que debemos entender primero escenarios simples para poder entender la complejidad de los tiempos en los que vivimos donde el comercio y por ello la economía son ya implícitamente internacionales. *Fuente: Dominick, Salvatore (1995), Economía Internacional IV Edición. México Prentice Hall, 1999.*

Empresas y países buscar comerciar con otras naciones y si son países desarrollados mejor, lo que pareciera imposible hace unos años es ahora una realidad: los países desarrollados buscan comerciar con otros países sin importar el estatus en el que se encuentra, no por nobleza sino por encontrar los insumos más baratos, de tal modo Estados Unidos y Gran Bretaña comercian mano de obra barata con China y países vecinos, México y Venezuela venden petróleo al mayoreo, los europeos prefieren automóviles japoneses y el 70% de la población económicamente activa mundial posee un celular y una computadora personal, aunque el panorama en el aspecto social sigue siendo el mismo desde la época de la esclavitud, donde existen pobres muy pobres y empresarios muy omnipotentes en la parte económica, la realidad es que pocos países gozan de una estabilidad económica, aún cuando factores como el Tipo de Cambio, las Tasas de Interés y las operaciones de mercado abierto no dependen únicamente de cada gobernante, los países industrializados tendrán un amplia ventaja comparativa sobre otros países al tener de principio una estructura apoyada en la tecnología suficiente para respaldar un sistema económico.

Sin embargo aún subsisten problemas, en gran medida originados por los fenómenos acaecidos en los setenta, que no superarse podrían dar al traste con esas esperanzas.

Esos problemas se resumen en:

- Aumento de la competencia y dispersión del poderío económico entre los países desarrollados de economía de mercado.

- Necesidad de contribuir a la transición hacia la economía de mercado de la URSS y las Naciones de Europa Oriental.
- Urgencia por resolver los problemas de pobreza, salud, educación y saneamiento básico en los países del tercer mundo, relaciones Norte-Sur inequitativas.

1. Aumento de la competencia

El aumento de la competencia y la dispersión del poderío económico entre países es el resultado de múltiples factores. Uno de ellos, la eclosión de la competencia comercial que conduce a que especialmente en los USA, la mayor parte de la producción interna esté sujeta a la competencia de compañías establecidas en el exterior.

En el caso del Japón, la nueva regulación de la administración estatal con los grandes grupos empresariales, para definir y promover industrias de tecnología avanzada; además limitando y seleccionando lo que entra al mercado Japonés a la vez que se fomentan las incursiones al mercado externo son brotes proteccionistas que alteran el equilibrio de los mercados. De esta manera Japón busca conseguir ventajas estratégicas que consoliden su posición y debiliten las restantes.

La dinámica de la competencia industrial-comercial, los cambios en la estructura económica-financiera junto a las innovaciones en la organización de la producción (producción flexible de alto volumen en ventaja sobre la producción en serie) han dado como resultado un reordenamiento en la escala jerárquica de las naciones. El debilitamiento en lo económico del papel hegemónico de USA y paralelamente el fortalecimiento del Japón y de los países de la Comunidad Europea, con las tensiones que ello comporta, se traduce en discrepancias respecto a las políticas comerciales y financieras así como al reparto de sus áreas de influencia, de forma que se aumentan los costos y se reducen los beneficios de USA como gestor del sistema.

Las discrepancias de las políticas financieras se vienen dando desde la década de los setenta. La necesidad de diferentes países de hacer frente a los problemas económicos internos, para recuperar su estabilidad financiera y alcanzar ritmos de crecimiento sostenido, provocó entre ellos, la aplicación de medidas comerciales proteccionistas. A esto se une el auge de los acuerdos comerciales regionales, abandonándose el multilateralismo y sustituyéndolo por el bilateralismo, con el consiguiente deterioro del GATT.

Frente a esta regionalización solo cabía una mayor apertura del Comercio Mundial, fundamentada en el principio de la no discriminación y extendiendo el proceso de globalización en el seno de una comunidad internacional renovada, es decir que fomente la cooperación entre naciones bajo los principios de solidaridad y libertad.

En este sentido la creación de la Organización Mundial de Comercio (OMC) en 1996 es un buen augurio.

La transformación de Europa Oriental

Desde finales de los 70 el bloque socialista entró en crisis. La desaceleración del ritmo de crecimiento económico que se agudizó a comienzos de los 80, como consecuencia de la carrera armamentista de la URSS, llevó a los países de la cortina de hierro a la actual situación de descomposición y recomposición. Al igual que los países de Europa Oriental, las 15 repúblicas surgidas de la antigua URSS se encuentran enfrentadas a problemas sin precedentes, pretendiendo pasar de un sistema totalitario con dirección económica centralizada a un sistema democrático y de economía de mercado.

La situación anterior caracterizada por una rígida estructura de dirección, la imposición del productivismo sin incentivos personales y de empresa, el poco respeto por los derechos humanos y la escasa ligazón de la población con las decisiones del estado en

materia de desarrollo económicosocial, fomentó en la población el absentismo y trajeron como consecuencia una infraestructura material y una base social degradada. Sumado a lo anterior, problemas de nacionalidades y otros, que desarticulan el tejido social y obstaculizan las relaciones económicas.

Las Repúblicas anteriores y nuevas de Europa Oriental se enfrentan a la tarea de desarrollar normas jurídicas e instituciones que permitan el funcionamiento adecuado de la nueva economía, abandonar el mecanismo de precios administrados, abrir sus fronteras al comercio exterior y reconvertir las directrices y subsidios administrativos a las empresas por los criterios del mercado. A la vez procurar mediante medidas políticas, que no se deterioren más las condiciones de vida de la población que por primera vez va afrontar los problemas de desempleo masivo, la carestía de los bienes básicos y los rigores de los mercados de trabajo.

En este proceso reviste especial importancia la capacidad creadora sobre las ruinas del derrumbe. Cada país por su diversidad, dotación de recursos y capacidad productiva deberá buscar su propia estrategia. Este proceso de transición requiere de la cooperación internacional; no solo se requiere que los mercados de Occidente abran oportunidades a los productos de Europa Oriental sino de la movilización de recursos financieros de Occidente que permitan que los programas de transformación tengan éxito. Este es un reto para Occidente no solo económico sino fundamentalmente político.

Las relaciones Norte-Sur

Los problemas de los países no desarrollados son consecuencia directa de unas relaciones político-económicas asimétricas, establecidas desde la época colonial que aún se mantienen, que favorecen una especialización internacional del trabajo, en sociedades industriales y sociedades no industriales, capitalizando así el valor que representa el mantenimiento de una no-industrialización relativa. Estos problemas se agravaron a partir de la crisis de los 70 por las repercusiones de las altas tasas de interés, la fluctuación del precio del dólar, las tendencias proteccionistas de los países desarrollados y en definitiva la política especialmente de USA para hacer frente a la crisis económica mundial, resultando de ello el fuerte endeudamiento externo actual de los países no desarrollados.

La situación del llamado tercer mundo preocupa, por el peligro que comporta y por lo que afecta a los intereses generales del conjunto de la comunidad internacional. Prueba de ello son las recomendaciones tendientes a mejorar la situación de esos países. Analistas e investigadores independientes proponen modelos de reestructuración global que critican el orden internacional vigente y hacen recomendaciones para buscar, en un mundo cada vez más interdependiente, un nuevo orden económico en el que se tengan en cuenta los intereses de los unos y otros sobre la base de la justicia y la equidad.

Los programas propuestos por las Naciones Unidas enfatizan en primer lugar en la necesidad de recursos, particularmente financieros. Por lo tanto se insiste en las políticas de reducción y reestructuración de la deuda, para reducir la carga de la misma y en la ampliación de los flujos de capital público y privado como única manera de corregir una situación que ha convertido a los países en desarrollo, desde los inicios de los 80 en suministradores netos de recursos financieros para el resto del mundo.

Se insiste también en que los países en desarrollo deben diversificar su economía, favoreciendo la investigación y el uso de nuevas tecnologías con el fin de disminuir su dependencia de la producción y exportación de materias primas. También se hace hincapié, en la necesidad de crear conciencia en la población de los países en desarrollo

para obtener cambios internos de carácter social, político e institucional que fomente el espíritu de empresa, el respeto por los derechos humanos y el sentido de igualdad. Todo este conjunto de medidas permitirían conseguir la reproducción del orden económico internacional actual de manera aún más ampliada, porque de lo que se trata es de obtener un tratamiento económico más justo en el contexto globalizado.

DIFICULTADES PRESENTES Y PERSPECTIVAS FUTURAS

Los problemas estructurales de la economía internacional esbozados anteriormente tienen su lógica expresión en la actualidad.

Los programas de reforma en la URSS y Europa Oriental, la situación creada en el Medioriente por la guerra del Golfo Pérsico y las consecuencias económicas de ésta, la necesidad de políticas que den resultados satisfactorios en los países en desarrollo inmersos en más de dos décadas de estancamiento y deterioro, exigen de un marco social, político y cultural fundamentado sobre otros principios y prácticas.

De ahí el énfasis que en los países desarrollados se da al crecimiento en conjunto del sistema. Ese crecimiento se dice ha de ser sostenible a mediano plazo, no especulativo, y que mejore las expectativas de la producción y el empleo sin acelerar la inflación. Se añade que ese crecimiento debe potenciar, conjuntamente con políticas monetarias y fiscales firmes los necesarios cambios estructurales: reconversión industrial, educación y capacitación técnica de la base social, promoción de la investigación, todo ello bajo el renovado interés por la conservación del medio ambiente.

Lo que no se señala es que ese crecimiento, en tanto se mantenga bajo los imperativos de la producción de valor, dirigida y decidida por la competencia internacional y por las transnacionales, difícilmente podrá resolver unos problemas que se agravan cada vez más por las imposiciones del sistema. Siendo así, la única forma de superar los problemas actuales requiere de cambios estructurales de todo tipo, no solo en los países en desarrollo sino también principalmente en los industrializados sobre todo en las grandes potencias, para que mediante un cambio de rumbo en la organización social se favorezca la solidaridad y se logre un orden internacional más justo y democrático.

El discurso tradicional basado en el crecimiento, reduce los problemas actuales exclusivamente a dos: la liberación del mercado internacional y la generación de mayores flujos de ahorro en la economía mundial, lo cual no resuelve los problemas de fondo.

- Liberalización del Comercio. Esto con el objeto de someter el aparato productivo a una mayor competencia nacional e internacional como forma de alcanzar una mayor eficiencia y aprovechamiento de los recursos. Esta liberalización trae como efecto favorecer la operatividad de los grandes consorcios internacionales con su capacidad para inducir con mayor fuerza en la dirección del sistema global.
- Generación del Mayor Ahorro. La estrategia convencional del crecimiento además de la liberalización del comercio requiere de fondos para la inversión en equipo productivo. Por tanto el objetivo de crecimiento solo será posible si se generan los ahorros suficientes para financiar inversiones.

Las necesidades de financiación de Europa Oriental y la URSS, así como la de los países en desarrollo y las que requieren los países desarrollados para mantener su dinámica, dan como resultado una cantidad de tal magnitud que es necesario preguntarse si el ahorro mundial será suficiente para afrontar tal reto, máxime cuando en los últimos años las tasas medias de ahorro e inversión de los países industrializados han disminuido.

Como medidas para fomentar el ahorro se propone la reducción de los gastos improductivos, reduciendo el gasto público, recortando los deficit presupuestarios y fiscales, reduciendo los gastos superfluos, disminuyendo los subsidios y subvenciones de protección, potenciando al tiempo la formación del ahorro privado, especialmente en los países desarrollados que han sido lo que tradicionalmente han suministrado los fondos de inversión.

Es de reconocer, además, que la interdependencia que caracteriza al sistema mundial hace mucho más necesaria la coordinación interna y externa de las políticas que se apliquen para superar las dificultades actuales. Para ello se requiere de que la Organización Económica Internacional contribuya a la solución de los problemas del momento, abordando programas mucho más globales, comprometiendo en ellos a los diferentes organismos internacionales.

En definitiva, la descomposición actual del orden económico internacional y la creciente internacionalización, refuerzan el interés por encontrar nuevas líneas de actuación y reordenamiento que permitan alcanzar nuevos niveles de gestión integrada del sistema global. De ahí la importancia que para el mundo actual tiene la implementación de la Organización Económica Internacional, conjuntamente con las grandes potencias, para que sobre nuevas bases abran perspectivas a la producción solidaria dentro de un renovado marco de libertad.

EL NUEVO ORDEN ECONOMICO INTERNACIONAL

Los finales de 1991 y comienzos de 1992 marcaron el final de la guerra fría y el inicio de una nueva etapa en el proceso de evolución del Orden Económico Internacional que regula las relaciones económicas internacionales entre los diferentes países y grupos de países del mundo. El cambio respecto al anterior ordenamiento es más cuantitativo que cualitativo. La desaparición del sistema socialista de Europa Oriental y la disolución de la URSS dan origen a esta nueva etapa.

Practicamente desde la finalización de la segunda guerra mundial, las relaciones económicas internacionales habían estado marcadas por la existencia de tres grandes bloques de países que en su interior presentaban una serie de características económicas y políticas relativamente comunes, consecuencia del doble conflicto de intereses económicos y políticos. A nivel general se destacaban las relaciones conflictivas Este-Oeste con sistemas económicos y políticos diferentes y relaciones asimétricas Norte-Sur entre países con distinto nivel de desarrollo económico.

A nivel del conflicto Norte-Sur, en el Norte se encontraban los países occidentales de economía de mercado y los países desarrollados de economía planificada, mientras tanto el Sur el bloque era con el correr de los años cada vez más heterogéneo, conformado por países en vía de desarrollo de economía de mercado y de economía planificada.

La anterior división de los territorios del mundo y sus contradicciones latentes dio lugar a tres grandes sistemas económicos:

- Sistema de economía de mercado de los países de Oeste
- Sistema de economía de planificada centralizada de los países del Este
- Sistema económico de países en vía de desarrollo del Sur

Hoy practicamente hay que dar por desaparecido el bloque de países del Este los cuales se adentran por el camino de la economía de mercado. Igualmente las normas que regulaban las relaciones económicas internacionales, entre las diferentes áreas de cooperación también perdieron vigencia.

A comienzos de 1992, M. Gorbachov expresidente de la URSS dio por concluida la "Guerra Fría" que había marcado en el pasado las relaciones internacionales, durante un

discurso en Fulton Missouri (USA), en el mismo lugar en que W. Churchill en 1940 acuñó el término "Cortina de Hierro".

Simplificando, para entender la naturaleza de las relaciones económicas internacionales, de cooperación y de conflicto, sólo es necesario considerar las relaciones de interdependencia entre los países del Oeste, las relaciones de dependencia entre los países del Norte y el Sur, y las relaciones de independencia entre los países del Este y los del Oeste. De todos modos, el peso principal en las relaciones económicas internacionales de la postguerra ha estado marcado por las relaciones internas entre los países del Oeste, produciéndose con el correr de los años cambios porcentuales entre los diferentes países que lo conforman.

Etapas del orden económico internacional

El concepto de OEI supone el rechazo de la autarquía como modelo de organización económica del estado. También hay que resaltar que el término OEI es un concepto dinámico, no estático, en continua evolución como resultado de los cambios que se van produciendo en la realidad mundial que se intenta regular. Es decir las características del OEI debe ser un claro reflejo de la realidad económica internacional del momento.

Históricamente se pueden distinguir cuatro grandes etapas en el proceso de evolución del OEI y la disolución del campo socialista marca el inicio de una quinta etapa:

- 1º Etapa. Inicios de la revolución industrial (segunda mitad del Siglo XVIII hasta el inicio de la 1era guerra mundial). Es una etapa liberal en la que nace y se desarrolla un Orden Económico Internacional de carácter privado con limitada participación del estado y un relativo control de intercambio comercial internacional.

- 2º Etapa. Fines 1era guerra mundial (1918) y finales de la 2da guerra mundial (1945). Se le conoce con el nombre de "Desorden entre Guerras Mundiales". Es una etapa en que las relaciones económicas internacionales estuvieron sujetas a fuertes limitaciones con restricciones a la circulación de mercancías, mano de obra y capitales. Se desarrollaron técnicas de control al comercio: aranceles, tipo de cambio múltiples, dumping, áreas comerciales, etc. Se generaliza el bilateralismo con los acuerdos de compensación y de pagos y un multilateralismo muy limitado por la inexistencia de un marco de cooperación económica internacional.

- 3º Etapa. Es la reconstrucción de un orden económico internacional neoliberal al término de la 2da guerra mundial perdurando hasta los inicios de 1970. USA país vencedor de la contienda bélica y el único que no sufrió daños en su economía con la colaboración del Reino Unido sentó las bases de este nuevo OEI neoliberal impregnado de una filosofía basada en el mercado como mejor asignador de los recursos, a partir de las ventajas que otorga el libre comercio y la cooperación multilateral.

La participación inicial dentro de este modelo de los países de Europa Oriental y los en vía de desarrollo fue prácticamente nula. Con el correr de los años las tensiones se fueron acrecentando no solo entre los países desarrollados, sino entre estos y el consolidado campo socialista y los países en vía de desarrollo.

- 4º Etapa. El modelo de crecimiento de la economía mundial establecido a finales de la 2da guerra y basado en la supremacía de los USA, estaba agotándose en los inicios de la década del setenta. La crisis de los precios del petróleo en 1973 agravó la crisis económica internacional, pero fue más efecto que causa de la crisis del modelo predominante.

La crisis del dólar en la segunda mitad de los setenta fue un claro reflejo de las tensiones en el orden económico internacional como consecuencia de la recuperación de

las economías Europeas y del Japón. Igualmente el problema de la deuda externa por cesación de pagos de varios países.

Desde 1974 la Asamblea General de las Naciones Unidas (ONU) aprobó la declaración y el plan de acción para el establecimiento de un Nuevo Orden Económico Internacional (NOEI), sin embargo, las interpretaciones de lo que se entendía por un NOEI variaban sustancialmente entre los tres grandes grupos de países.

Declaración y plan de acción del NOEI

En la "Declaración del NOEI" los países miembros de la ONU proclamaron su común determinación de trabajar con urgencia por el establecimiento de un nuevo orden económico internacional, que debería basarse en el respeto de un conjunto de principios tanto políticos como económicos:

- a). Igualdad soberana de los estados.
- b). Una más amplia cooperación entre los estados miembros de la Comunidad Internacional.
- c). La plena y efectiva participación, sobre una base de igualdad, de todos los países en la solución de los problemas económicos mundiales en beneficio común de todos los países, teniendo presente la necesidad de lograr el desarrollo acelerado en todos los países en desarrollo.
- d). El derecho de cada país a adoptar el sistema económico y social que considere más apropiado para su propio desarrollo.
- e). La plena soberanía permanente de los estados sobre sus recursos naturales y todas sus actividades económicas.

Por otro lado el "Plan de Acción" para el establecimiento de un nuevo orden económico internacional recoge un conjunto de medidas a adoptar a nivel internacional para sustituir el viejo orden, teniendo en cuenta básicamente los intereses de los países en desarrollo.

Las medidas se agruparon en diez grandes apartes:

- Problemas fundamentales, de materias primas y productos primarios en su relación con el comercio internacional y el desarrollo.
- Sistema Monetario Internacional y Financiación del Crecimiento Económico en los países en desarrollo.
- Industrialización.
- Transmisión de tecnología
- Reglamentación y fiscalización de las actividades de las Empresas Multinacionales.
- Carta de derechos y deberes económicos de los estados.
- Promoción de la cooperación entre los países en desarrollo.
- Asistencia para el ejercicio de la soberanía permanente de los estados sobre sus recursos naturales.
- Fortalecimiento de la función de las Naciones Unidas en la esfera de la Cooperación Económica Internacional.
- Programa especial, con acciones inmediatas a corto plazo.

Como se puede observar los objetivos del plan de acción eran muy variados: mejorar la relación de intercambio de los países en desarrollo a fin de eliminar su déficit, establecer un fondo especial de contribuciones voluntarias de los países desarrollados, reformas al sistema monetario internacional, industrializar los países en desarrollo, mejorar el acceso de éstos a las tecnologías modernas, incrementar la cooperación efectiva entre los países en desarrollo, anular las tentativas de impedir el ejercicio libre y eficaz de los derechos a la soberanía plena y permanente sobre sus recursos naturales,

y el fortalecimiento del papel de la ONU en la esfera de la cooperación económica internacional.

Igualmente el plan de acción recomendaba elaborar un código internacional de conducta para la transmisión de tecnología que se ajustase a las necesidades y condiciones existentes en los países de desarrollo, adoptar y aplicar un código de conducta internacional a las actuaciones de las empresas multinacionales y finalmente redactar la "Carta de derechos y deberes económicos de los Estados" para contribuir a crear un nuevo sistema de relaciones económicas internacionales basado en la equidad, la igualdad soberana y la interdependencia de intereses entre los países desarrollados y los países en desarrollo.

Independientemente de la actitud que se tenga respecto a las demandas de los países en desarrollo de reformar las normas que regulan las relaciones económicas internacionales, no podemos olvidar que uno de los problemas que enfrentan estos países en su proceso de desarrollo es la necesidad que tienen de introducir en sus propios países reformas cualitativas y cuantitativas.

Hasta hace muy poco los líderes de los países en desarrollo solían señalar las fuertes diferencias en la distribución del ingreso y la riqueza entre países ricos y pobres, pero casi nunca reconocían las desigualdades en el mismo sentido vigente en sus propios países. Es decir que el problema del endeudamiento externo de los países en desarrollo y el interés por reducir la dependencia externa están íntimamente ligados con los cambios internos económicos y sociales que se tienen que producir en estos países.

El grupo de los siete

Mientras los países en desarrollo lograban plantear la necesidad de introducir drásticas transformaciones en las normas que regulan las relaciones económicas internacionales por considerar que eran contrarias a sus intereses, la realidad económica internacional transitaba por otro camino diferente del de introducir las variaciones necesarias en las normas que regulan las relaciones económicas entre los países desarrollados, teniendo que reconocer el nuevo papel que en el marco de la economía mundial han alcanzado Japón y la Comunidad Europea.

No es casual entonces el origen de las "Cumbres Anuales del G-7" que se remontan a 1975, por iniciativa de Francia y con la participación además de: USA, Japón, Alemania, Reino Unido, Italia y Canadá.

Las Cumbres en un principio se limitaron a los temas económicos de carácter monetario pero más tarde se consideraron los temas políticos. Con ocasión de la Cumbre de Londres de 1991, meses antes de la desintegración de la URSS, surgió el debate sobre el papel que debe desempeñar el G-7 en el escenario de las relaciones internacionales.

Aunque no hay un acuerdo claro sobre su real alcance, la dinámica de las relaciones internacionales y el final del conflicto Este – Oeste han convertido en la práctica al G-7 en el "Directorio" de las relaciones internacionales; lo cual no supone la desaparición de la ONU, sino su potenciación a partir de producir algunas incorporaciones dentro del G-7 basadas en 5 poderes:

- USA y Canadá
- La Comunidad Europea
- Japón y los países del Sudeste Asiático
- La Comunidad de Estados Independientes
- El Presidente del grupo de los 77 o países en desarrollo

La Internacionalización de la Empresa

La mayoría de las empresas que se deciden a internacionalizarse adoptan el viejo esquema de prueba y error. La decisión sobre qué y cuántos mercados abordar, cómo entrar en ellos, el tipo de organización a adoptar allí, son decisiones incrementales que requieren de análisis rigurosos de índole estratégica. Gran número de empresas encaran la internacionalización como una manera de crecer, sin percatarse que vender en el exterior puede disminuir sus utilidades e implica riesgos que no se corren en el mercado nacional. Ser internacional resulta costoso, porque el objetivo no es ser más grande sino mejor.

Para compensar los costos de la internacionalización hay que agregar valor a la empresa. La meta de una empresa al ser internacional es obtener ventajas competitivas que le permitan superar a la competencia.

Por ello los directivos de una empresa al iniciar el proceso de internacionalización deben preguntarse:

- Por el hecho de ser internacional a mi empresa le irá mejor?
- Por el hecho de ser internacional va a mejorar nuestra posición competitiva en el mercado?
- Qué ventajas competitivas podemos alcanzar al convertirnos en una empresa internacional?

La respuesta a estas tres preguntas requieren de un detallado análisis. Las empresas que han sido exitosas tienen el mérito de visualizar desde el inicio del proceso las metas que esperan alcanzar por el hecho de ser internacionales. De este modo si al comienzo del proceso tenemos una clara visión de los objetivos o ventajas competitivas que esperamos alcanzar, las decisiones para llegar a ellas no serán tomadas al azar, sino como resultado de un plan estratégico.

El proceso de internacionalización de la empresa

El entorno económico internacional es cada vez más dinámico y global, y la progresiva globalización de los mercados se refleja, de un lado en el enorme crecimiento del comercio mundial las últimas décadas del siglo XX y de otro en el auge de la inversión directa en el extranjero que creció también para esta misma época a tasas no previstas.

La internacionalización en un entorno así parece ser cada vez más necesaria para las empresas nacionales. Sin embargo esta decisión depende de un concienzudo análisis si se quiere que sea acertada.

Ya mencionamos que investigaciones realizadas nos demuestran que tener visión de futuro y poseer predisposición al aprendizaje son dos características comunes a empresas que han logrado ser exitosas en su proceso de internacionalización. Y para poder acceder más fácilmente a ellas debemos contar con un análisis estratégico y un plan estratégico del negocio.

Si pretendemos ser internacionales debemos tener como objetivo obtener ventajas competitivas, y son varias las que puedan alcanzarse con la internacionalización: eficiencia, flexibilidad, aprendizaje, prestigio y acompañamiento a los clientes.

- **EFICIENCIA.** Esta tiene 3 fuentes principales de obtención: las ventajas comparativas, las economías de escala, y los sistemas propios.

Las ventajas comparativas no permiten hoy enfrentar el comercio internacional con una posición competitiva fuerte, pero permiten explotándolas a nivel mundial ofrecer eficiencia a la empresa.

Las economías de escala entendidas como ahorro en el costo de producción de un bien o servicio, debido a la disminución de los costos fijos, son una importante fuente de eficiencia y competitividad a nivel internacional.

Los sistemas propios incluido el Know How que las empresas desarrollan en base a su experiencia en diversos países, les permite acertar en el desarrollo de estrategias internacionales. Es el caso de multinacionales como NESTLE, UNILEVER, PROCTER AND GAMBLE, cuyo conocimiento acumulado lo aplican con costos en los países en que ingresan.

- **FLEXIBILIDAD.** Las empresas pueden alcanzar una mejor posición competitiva al ganar flexibilidad a través de su expansión internacional. La primera forma de obtenerla es diversificando, lo cual reduce el riesgo geográfico al no depender ya de un solo mercado. Además al operar en varios mercados puede defenderse mejor de la competencia pues ya no tendrá que hacerlo únicamente en su país de origen.
- **APRENDIZAJE.** El aprendizaje que las empresas desarrollan en los mercados externos es otra fuente importante de ventajas competitivas, pues allí se conocen otras ideas y otras innovaciones sobre productos, servicios, distribución, marketing, publicidad, etc, que solo compitiendo allí se pueden aprender. Además las empresas siempre podrán ser más competitivas si están en los mercados más exigentes.
- **PRESTIGIO.** Para una empresa, ser internacional le agrega prestigio y valor de cara a sus clientes que aprecian aquellos productos ya referenciados en los mejores mercados. No se puede competir a nivel internacional en vinos si el producto no está en los mejores restaurantes de las capitales Europeas.
- **ACOMPañAR A LOS CLIENTES.** Muchas empresas deben seguir a sus clientes, tal es el caso de las firmas de auditoría y consultoría, y de los bancos. El CITIBANK ha acompañado a las multinacionales Norteamericanas en su trasegar por el mundo.

Resumiendo: al iniciar una empresa su proceso de internacionalización debe realizar un acucioso análisis de las ventajas competitivas que podrían lograr en el plano internacional, las cuales una vez identificadas le permitirán adoptar decisiones respecto del proceso, mucho más claras y lógicas.

1. Proceso de entrada a la internacionalización

Únicamente cuando la empresa tiene claridad acerca de las ventajas a alcanzar a través de la internacionalización, puede empezar a responder los dilemas estratégicos:

- En qué mercados entrar?
- Con qué estrategia de mercado?
- Con qué tipo de organización?

MERCADOS

A que mercado dirigirnos primero, es una decisión en la cual no podemos dejarnos llevar por la moda o para la decisión de nuestros competidores. Tampoco basarnos únicamente en el resultado del análisis de variables como: tamaño del mercado, aranceles y barreras arancelarias, costos de fletes, nivel de competencia, impuestos, etc. Las variables relevantes para la selección de países son aquellas que respondan a las ventajas competitivas que la empresa busca enfatizar u obtener. Por ejemplo Bodegas Torres de España escogió establecerse en Chile por sus ventajas comparativas (clima, suelos, cepas) para producir vinos y exportar desde allí. A Bodegas Torres no le importó el tamaño del mercado interno, ni la competencia local, sino la calidad de las materias primas, la positiva imagen de los vinos Chilenos y la facilidad para la inversión extranjera que otorga este país.

Igualmente si una empresa fabricante de joyas busca prestigio y reconocimiento internacional debe instalarse en New York o Ginebra y si busca volumen en Tokio.

Frente a la decisión de cómo es mejor hacerlo, si avanzando gradualmente en el proceso entrando primero en un país y posteriormente en otros, de nuevo es crucial saber que

ventaja competitiva se busca y con que recursos contamos para tomar dicha decisión.

Si la empresa busca aprendizaje, la gradualidad es aconsejable, si busca exportar volumen y lograr economías de escala puede ser aconsejable la entrada simultánea en varios países para llegar rápidamente al tamaño eficiente.

ESTRATEGIAS

La empresa dispone de una variedad de estrategias o modos de incursionar en otros países. Los más conocidos son:

- Exportaciones
- Inversión directa para iniciar o compra de empresa
- Joint Venture o coinversiones con socios locales o extranjeros
- Licencias
- Mediante franquicias, contratos de administración y/o de producción

La estrategia debe definirse sobre la base de la meta o ventaja competitiva que se va a obtener siendo internacional. Con frecuencia se observa que la estrategia elegida por las empresas es copiada de otras empresas del sector o responde al aprovechamiento de una oportunidad coyuntural que se cree no volverá a repetirse.

La estrategia debe obedecer al objetivo pretendido por la empresa: Si se busca economías de escala para alcanzar un tamaño mínimo eficiente lo más lógico pareciera ser exportar. Si se pretende amortizar los altos costos de investigación y desarrollo de productos, y no se tiene interés o no existe la posibilidad de entrada a mercados externos, lo más apropiado pareciera ser conceder licencias por tecnología a otros fabricantes. Cuando el mercado de destino escogido sea más grande que el de origen, complejo en sus prácticas comerciales y de distribución, costumbres y hábitos de consumo diferentes, obstáculos tributarios, y una burocracia estatal significativa, lo mejor será para acceder al mercado conseguir un buen socio local y realizar un Joint Venture.

ORGANIZACION

La naturaleza de la ventaja competitiva que se busca lograr mediante la internacionalización determina el tipo de organización a asumir, si la empresa busca aprovechar su Know How aplicándolo en otros países, lo más lógico sería durante la 1ª etapa del proceso enviar personal formado en casa, y una vez transferida la tecnología y desarrollada la capacitación se opta por el personal local. Si la empresa busca penetrar a otro país básicamente para aprender de él y de sus competidores, y diversificar el riesgo teniendo allí una buena base, lo más recomendable para abrirse paso en el mercado sería contar con una subsidiaria autónoma, gerenciada por una persona con perfil empresarial, emprendedora y concedora del mercado. Si la empresa lo único que pretende es exportar a un país, sin penetrar demasiado en él, lo más lógico es centralizar las decisiones en la casa matriz y tener en el mercado escogido un gerente con perfil de administrador.

VISION DE FUTURO Y PREDISPOSICION AL APRENDIZAJE

Anteriormente mencionamos dos características de las empresas que lograban éxito en el terreno internacional, una de ellas la visión de futuro, la cual hemos venido tratando, y la otra la predisposición al aprendizaje.

Si bien es cierto que una empresa que cuenta con una visión clara de sus objetivos estratégicos y de las ventajas competitivas que espera alcanzar siendo internacional, está menos propensa a cometer errores, es indudable también que no todo es previsible desde el inicio y que la empresa en su proceso de internacionalización, inevitablemente sufrirá

tropiezos y cometerá errores. Lo importante es que estos sean una lección aprendida, que no sea patrimonio de unos pocos individuos de la organización y que le permitan a ésta avanzar, añadiendo nuevas capacidades en un proceso en espiral donde el eje central es el aprendizaje.

La clave está en que la empresa sea consistente en el tiempo, emplee todo su aprendizaje acumulado, evitando repetir errores del pasado, propios y de la competencia.

GLOBALIZACION Y ESTRATEGIA GLOBAL

Antes de entrar en materia vale la pena hacer algunas aclaraciones y distinciones sobre temas de actualidad que han adquirido popularidad y de los cuales se abusa a la hora de precisar su contenido y alcance.

- **GLOBAL:** En lugar de usar este término para designar un tipo particular de estrategia internacional (estrategía global) se está empleando para sustituir el término internacional. Esto parece obedecer a que los empresarios hoy quieren una estrategia global en lugar de solo una internacional. No hay que olvidar que en el pasado el término internacional se utilizaba para diferenciar entre negocios nacionales y no nacionales.

Como resultado del extendido uso del término global, nos estamos perdiendo de la posibilidad de diferenciar entre distintos tipos de estrategias mundiales, lo cual llevaría a engaños a los ejecutivos, al creer que por tener una estrategia mundial tienen una de tipo global.

Para el efecto debemos aclarar que el término internacional se aplica a cualquier tipo de actividad económica por fuera del país de origen. Los términos global y multilocal harán referencia a tipos de estrategias mundiales. La multilocal hace referencia a la estrategia para cada país o región aisladamente, y la global es la estrategia que enfoca a los países y regiones conjunta e integradamente.

Una firma multimacional puede valerse para sus negocios mundiales de ambos tipos de estrategia. La General Electric, por ejemplo, utiliza una estrategia global para su negocio de motores de turbina y una estrategia multilocal para sus electrodomésticos.

- **PAIS O NACION:** El proceso de conformación de la Comunidad Europea ha puesto en discusión el concepto tradicional de nación o país. Desde el punto de vista de su mercado, las compañías que quieran incursionar en él podrán desarrollar una estrategia global a nivel del continente y usaremos el término Región como el más apropiado para referirnos a áreas formadas por múltiples países, caso la Comunidad Europea, el NAFTA, MERCOSUR, etc.

El término país lo utilizaremos para designar un solo país o un pequeño grupo de países (caso de BENELUX) que desde el punto de vista administrativo las compañías lo consideran un solo espacio o unidad.

- **NEGOCIO MUNDIAL:** Es el que realiza operaciones significativas y extensas en más de un continente. Un negocio mundial se define como el que produce y vende en múltiples países y varios continentes. De modo que un negocio basado en exportaciones no es mundial, es internacional.

1. Estrategia global integrada

Uno de los retos más importantes de los administradores actuales es transformar una serie de negocios nacionales en un solo negocio mundial con una estrategia global integrada. Sin embargo esta no es una tarea fácil.

Múltiples fuerzas obstaculizan a las empresas en todo el mundo a globalizarse o mundializarse en el sentido de ampliar su participación en los mercados extranjeros,

pero también requieren de globalizarse en otro sentido y es integrando su estrategia mundial.

Esta globalización integrada difiere del enfoque de las multinacionales que establecen sucursales nacionales para diseñar, producir y distribuir bienes o servicios, de acuerdo con las necesidades locales. Este modelo está hoy cuestionado, se puede considerar como una estrategia multilocal y difiere de una estrategia realmente global.

La primera pregunta que debieran hacerse los Directores de Empresa de hoy es: en que grado es global mi empresa y en que grado debe ser global la estrategia de negocios?.

Una industria es global o mundial en la medida que tenga conexiones con otros países y su estrategia mercantil es global en la medida que esté integrada para varios países.

La estrategia global no hace referencia a un servicio o producto estandarizado en particular. Es una combinación flexible de múltiples elementos y un requisito de sobrevivencia en la medida que los cambios nos atropellen.

La reducción de barreras arancelarias y no arancelarias, las inversiones y el rápido desarrollo tecnológico, la creciente rivalidad entre países, la revolución de las comunicaciones y la informática, la maduración de los mercados locales, la creciente similitud de los países en cuanto a las demandas de los consumidores, el aumento de la competencia extranjera en los mercados locales, etc, son razones de más para que los negocios se globalicen.

Un ejemplo de competidores globales son los Japoneses quienes se las han arreglado para competir sobre una base global integrada. Su enfoque central de la competencia global les ha permitido la conquista de los mercados occidentales, esto no lo entendieron en un comienzo las compañías Norteamericanas.

Sin embargo compañías Norteamericanas como Black and Decker son un excelente ejemplo de una empresa que asume una estrategia global, ante las amenazas externas e internas de la competencia. En lo externo MAKITA (Japonesa) con una estrategia de producir y distribuir mundialmente productos estandarizados era una productora de bajos costos que podía incrementar continuamente su participación en el mercado y en lo interno Black and Decker había establecido unos feudos internacionales que combinados con una actitud nacional Chauvinista frustraban la coordinación, desarrollo e introducción de nuevos productos.

Presionada por la competencia Black and Decker dio el viraje hacia la globalización permitiendo en la práctica un importante programa de desarrollo de nuevos productos básicos estandarizados que se pudieran distribuir en todo el mundo con un mínimo de modificaciones. Al mismo tiempo la compañía le asignó prioridad al diseño, consolidó la publicidad a nivel mundial, fortaleció la organización asignándole a los Gerentes Funcionales un mayor papel en la coordinación con las Administraciones Nacionales, y adquirió el negocio de electrodomésticos de General Electric.

Todo lo anterior permitió economías de escala y menos duplicidad de esfuerzos, lo cual revirtió en incremento de sus ingresos de un 30% entre 1986 y 1990.

2. Componentes de una estrategia global total

Son tres componentes diferentes:

- Estrategia Básica: Es la base para obtener una ventaja estratégica sostenible y se construye primero, no necesariamente para el país sede. Sin una sólida estrategia básica un negocio mundial no puede pensar en una estrategia global.
- Internacionalización de la Estrategia Básica: esta se logra mediante la expansión internacional de las actividades y la adaptación de la estrategia básica. Las compañías necesitan dominar en principio los fundamentos de los negocios internacionales antes de intentar una estrategia global.

- Globalización de la Estrategia Internacional: Se obtiene integrando la estrategia para todos los países. No hay que olvidar que la globalización va en contra de la práctica corriente de producir para los mercados locales.

ESTRATEGIA MERCANTIL BASICA

Los diferentes negocios separables de una compañía requieren de tener su propia estrategia básica, lo cual se logra a partir de definir el negocio, cuyos principales parámetros comprenden los tipos de clientes y los diferentes tipos de productos y servicios que se ofrecen. Estos últimos incluyen dos aspectos: las necesidades que satisfacen y la tecnología usada para satisfacerla.

La amplitud o estrechez en la definición del negocio es un elemento clave de elección estratégica y afecta directamente a la ventaja estratégica sostenible. En caso de ser limitados los recursos, es mejor dedicarlos a sostener la ventaja en un negocio estrechamente definido, que estirarlos de manera que no se sostenga ventaja alguna. Las quiebras más sonadas de los años recientes obedecen a una definición muy expansiva del negocio.

Más detalladamente la estrategia mercantil básica comprendería:

- Tipo de producto o servicio a ofrecer
- Tipo de clientes a satisfacer
- Mercados geográficos a atender
- Fuentes principales de ventajas competitivas sostenibles
- Estrategia funcional para cada una de las actividades importantes que agregan valor
- Actitud competitiva seleccionando los competidores a enfrentar
- Estrategia de inversión

ESTRATEGIA INTERNACIONAL

Al expandirse un negocio más allá de su mercado nacional debe internacionalizar su estrategia mercantil básica. Para ello debe proceder a seleccionar los mercados geográficos en que va a competir. Esta selección es mucho más compleja que cuando se trata dentro de un mercado nacional.

Entre los aspectos a considerar están: las barreras de comercio, las diferencias de leyes entre países, de idiomas, de gustos y de costumbres.

ESTRATEGIA DE GLOBALIZACION

Las empresas para superar las desventajas creadas por la internacionalización, necesitan una estrategia de globalización que les permita alcanzar eficacia mercantil y ventajas competitivas a nivel mundial. Los aspectos de la estrategia a globalizar resultan del análisis de las condiciones de la industria y de los impulsores de la globalización industrial, sus costos y beneficios, y entendiendo la manera en que se puede aplicar una estrategia global utilizando las palancas de estrategia global.

Para alcanzar los beneficios es necesario que el negocio defina sus palancas de estrategia global en forma apropiada, de acuerdo con los impulsores de la globalización y las condiciones del negocio, por ejemplo utilizar productos globalmente estandarizados. Hay que tener presente que la capacidad de la organización para llevar a efecto la estrategia formulada afectará el nivel de los beneficios.

Competitividad

La economía actual es esencialmente internacional y cada vez lo será más. No pasa un día sin que los empresarios perciban una fuerte dosis de internacionalismo: la

competencia extranjera se intensifica; las presiones para salir a otros mercados aumentan, acontecimientos políticos y económicos se presentan atropelladamente, etc. Esto produce perplejidad a los empresarios pues no es fácil entender con exactitud el impacto sobre el negocio propio de todos los acontecimientos históricos que ocurren de manera acelerada. Y aún, es más difícil comprender las diferentes variables que determinan una estrategia internacional exitosa.

Los aires internacionalizadores y aperturistas que se vienen respirando desde los finales de la segunda guerra mundial han adquirido ahora características de viento fuerte, así que puede significar el impulso definitivo para aquellas empresas que tengan sus velas bien orientadas y el rumbo acertadamente calculado, y puede ser devastador para las empresas que no estén preparadas

Bastá con que en 1990 se abriera el Muro de Berlín para que los empresarios de todo el mundo se plantearan las expectativas que plantea un nuevo mercado con una mano de obra barata.

Por ejemplo que sentido tiene para la Volkswagen invertir miles de millones de dólares en sus factorías en Barcelona, si a menos de 10 kilómetros de su sede principal en Alemania tiene los obreros de la antigua Alemania Oriental que cuestan menos de la mitad de los obreros españoles y hablan alemán. Al margen de lo que decida la Volkswagen, lo que deseo señalar es la enorme interrelación existente entre las diferentes economías nacionales y su impacto sobre una empresa en particular. Una noticia aparentemente lejana como la apertura política de Europa Oriental afectó también sustancialmente al negocio de un proveedor de la industria automotriz mejicana.

Esta interrelación se ve aún más claramente en el ámbito de la política económica. Hay sectores o actividades que sin estar ligados con las exportaciones e importaciones, les afecta la situación general de la economía.

El dueño de una cadena de cafeterías podría pensar que la economía internacional no le afecta en absoluto, pero lo que si le afecta de una forma directa es la situación general del país que está influenciada de manera clara por la situación económica mundial.

Cuando los ministros del G7 se reúnen para discutir la paridad del dólar esto implica la posible alteración de las tasas de interés de cada país y con ello la modificación de la situación económica de cada uno.

En la medida que los países se van incorporando a la economía mundial la interrelación de sus economías se hace más evidente. Los trabajadores de un país no podrán exigir incremento de salarios por encima de la inflación de los países vecinos, pues colocarán a sus empresas en una posición competitiva desfavorable en materia de precios.

El modelo tradicional de desarrollo se fundamentaba en la necesidad de industrializar un país a base de fabricar en el mismo, productos que tradicionalmente se importaban, de esta manera el país sería cada vez más desarrollado e independiente del exterior.

Los países del milagro económico como los tigres Asiáticos e incluso Chile, han mostrado que el camino es otro. Cuando se apuesta a la sustitución de importaciones, los fabricantes locales escasas veces logran la eficiencia de los competidores mundiales, pues se hallan protegidos por fuertes barreras arancelarias. Además, en muchos casos el país por lo reducido de su mercado imposibilita grandes inversiones en tecnología para desarrollar nuevos productos y a buen precio. Por ello es difícil que los productos locales alcancen la calidad y el bajo precio de los productos de los países desarrollados; de ahí que los países menos desarrollados, nunca alcancen el nivel de vida de los avanzados e incluso vean aumentar la brecha.

El nuevo modelo parte de enfocar la producción hacia el mercado internacional mediante las exportaciones. Se trata de precisar que puede ofrecer el país con calidad y

eficiencia de categoría mundial, dirigiendo hacia allí los máximos esfuerzos, y dejando que otros países produzcan aquellos bienes para los que están mejor dotados. Este nuevo enfoque del desarrollo ha generado los más espectaculares incrementos en el nivel de vida de toda la historia de la humanidad.

En las economías emergentes entre 1965 y 1985 el ingreso per cápita creció así para algunos países:

Singapur 4.25 veces, Corea del Sur 3.75 veces, Hong Kong 3.25. Japón 2.5, México 1.75 y mientras que Argentina no experimentó ningún crecimiento.

Una cosa queda clara: si todos los países se apuntan al modelo exportador, lo que de por sí ya está ocurriendo, el comercio mundial tiene que crecer con rapidez, todos tienen que comprar a todos, y lo que era un conjunto de economías nacionales relativamente autónomas y con algunas relaciones comerciales, pasa a ser un entramado muy enredado, en el que los diferentes países se especializan en la producción de una serie de bienes complementarios de los que adquieren a los demás.

En los últimos 25 años del siglo XX el crecimiento del comercio mundial fue superior al crecimiento de la producción mundial, cada vez es mayor la proporción de bienes y servicios exportados e importados sobre la totalidad mundial.

De acuerdo a las características estructurales de los diferentes sectores económicos, no todos los negocios tienen la misma posibilidad de producir ganancias. Sin embargo hay unos negocios más atractivos que otros y en todos los sectores hay empresas que les va bien y otras que les va mal.

Analicemos la cuestión desde el punto de vista de un mercado de competencia perfecta cuyas características son:

- Producto estandarizado, no diferenciado.
- Cualquiera que desee competir en el negocio puede hacerlo.
- Los costos son similares para todos los fabricantes.
- La decisión de compra está dada exclusivamente en función del precio.

Este es un planteamiento teórico, pues no hay ningún negocio o actividad que cumpla estrictamente con sus condiciones, ni se requiere ser un genio para comprender que en un negocio con las referidas características no se gana mucho dinero. Esto ocurrió en España con el negocio de las videotiendas que en un comienzo fue muy bueno, se crearon demasiadas hasta saturar el mercado, la clientela que llegaba era cada vez menor, la competencia produjo caída en los precios de tal forma que ya no se cubrían los costos, generándose así el cierre de muchos establecimientos.

El propietario deberá tomar la decisión de cerrar cuando su rentabilidad sea igual a la rentabilidad de invertir en papeles de deuda pública. Los beneficios que se pudieran obtener por encima de esta rentabilidad constituirían el beneficio real o beneficio empresarial.

Del anterior ejemplo podemos extraer una conclusión: en un mercado de competencia perfecta es absolutamente imposible obtener a mediano y largo plazo, beneficios reales. Estos aparecen, pero con la llegada de nuevos competidores, vía precios desaparecerán los beneficios empresariales.

La base que permite a una empresa obtener beneficios en el mediano y largo plazo radica en las imperfecciones del mercado, en aquellas características que lo diferencian de un mercado de competencia perfecta, y estas deben ser contrarias a las de éste.

Hay muchos productos en los cuales no se presentan las circunstancias de estandarización y costos similares de fabricación; son productos hacia los cuales los clientes tienen fuertes preferencias o donde algunos competidores están en capacidad de tener costos sustancialmente más bajos que la media del sector. Es en estos casos que es

posible obtener beneficios, son las imperfecciones las que posibilitan su obtención continuada.

Las imperfecciones del mercado generan verdaderas barreras de entrada que dificultan el que nuevos competidores entren a participar de los beneficios del mercado. Estas barreras son básicamente dos:

- Barrera de entrada derivada de la diferenciación de los productos.
- Barrera de entrada derivada de las diferencias de costos entre diferentes productores.

Estas dos barreras a su vez son fuentes de ventajas competitivas sostenibles. Lo que una empresa necesita para poder asegurarse beneficios en el largo plazo es una ventaja competitiva sobre sus competidores, y una ventaja competitiva es cualquier característica de la empresa que la destaca sobre la competencia, en el caso de CocaCola es su marca, de la Mercedes Benz su prestigio, de Microsoft su tecnología, de Toyota sus bajos costos, etc. Pero estas empresas para mantener beneficios de una manera sostenida y ser exitosas tiene algo que sus competidores no pueden igualar, aunque algunas veces las imiten: no solo son competitivas sino que hay un algo que hace sostenible esas ventajas competitivas. Ese algo está dado por la diferenciación del producto a los ojos de los clientes y por los costos sensiblemente inferiores a los de la competencia.

La diferenciación como fuente de ventaja competitiva sostenible

Una empresa diferenciada o una empresa que vende un producto diferenciado puede ser muy rentable. La diferenciación de su producto ha hecho exitosa a la CocaCola y la diferenciación como empresa lo ha sido para Microsoft.

Los mercados hoy por hoy son cada vez más susceptibles de diferenciación pues siempre habrá más clientes dispuestos a pagar más por obtener un producto o servicio de una empresa que de otra. La diferenciación se da en los precios para productos comparables, es lógico que un cliente esté dispuesto a pagar más por un Mazda 626 que por un Renault 9, sin que ello implique que Mazda tiene un margen de diferenciación sobre Renault. También hay diferenciación cuando Mercedes Benz vende su modelo 190 que tiene especificaciones parecidas al Renault 21, por el doble del precio ya que los potenciales compradores no consideran ambos coches iguales y de alguna manera el mercado es diferente.

No solo el precio actúa como diferenciador del producto, sino también la calidad y la imagen de la marca. La diferenciación puede ser incluso más radical y provenir de la capacidad de una empresa para producir un bien único en su género, amparado por patente, tal como ocurre con la industria farmacéutica en el desarrollo e investigación de medicamentos para dolencias específicas.

La diferenciación no solo se da en la producción de bienes, también se presenta en los servicios los cuales están imbuidos y matizados por el sello del personal de la empresa que los brinda. La diferenciación de Aces es marcada con respecto de Avianca por la calidad, el cumplimiento y el calor humano que el personal de la compañía le brinda a sus clientes.

El desarrollo de nuevos productos como forma de lograr una ventaja competitiva no siempre es el camino si ella no es sostenible, tal como ocurre en el sector financiero que diseña productos cada vez más sofisticados para resolver problemas a sus clientes y como estos no son patentables, son fácilmente copiados por la competencia. Es la sostenibilidad la que garantiza en última instancia la ventaja competitiva.

Los costos como fuente de ventaja competitiva sostenible

La segunda más importante fuente de ventaja competitiva está en la posibilidad de alcanzar costos inferiores a la competencia

Una empresa es líder en costos si tiene costos inferiores a la competencia, de la misma manera que es diferenciada si obtiene precios más altos para un producto o servicio similar o equivalente al de la competencia. El producto o servicio debe ser al menos comparable al de la competencia en su funcionalidad y calidad.

Una empresa capaz de alcanzar un claro liderazgo en costos tiene asegurado un buen margen de beneficio en el mediano y largo plazo, minimamente igual a la diferencia entre sus costos y los del siguiente competidor, a no ser que cambien drásticamente las condiciones del mercado.

El líder en costos adquiere una posición muy sólida en el mercado, casi es intocable y cuando lo sea no tiene más que rebajar un poco los precios o su equivalente: ofrecer un mejor producto o servicio en igualdad de precios.

La posibilidad de obtener una ventaja competitiva en costos depende principalmente de la tecnología empleada. Las economías de escala empleadas en la fabricación de vehículos, requieren del montaje de plantas diseñadas para producir 300.000 unidades/año basadas en líneas continuas de montaje.

Existe también la posibilidad de obtener una materia prima importante a un costo inferior al de la competencia. Es el caso del posible montaje de una siderúrgica en la Guajira en cercanías del Cerrejón, aprovechando el carbón a más bajo costo en la mina.

Algunos proveedores de la industria automotriz han enlazado sus sistemas informáticos con los de sus clientes logrando importantes disminuciones en los costos de diseño y de logística, gracias al contacto virtual permanente.

Hemos hecho referencia al abaratamiento de los costos de producción, pues estos en la mayoría de los productos actuales, son una pequeña parte de los costos totales. El diseño de un producto está precedido en muchos casos de largos y costosos trabajos de investigación y desarrollo, y sucedido de otros también altos en materia de marketing y comercialización. No hay que olvidar que las economías occidentales cada vez se soportan más en el sector servicios, el cual ya representa más del doble de participación de los sectores industriales en la generación del PIB.

El servicio al cliente como fuente de ventaja competitiva sostenible

Cuando una empresa desarrolla o vende un producto o servicio está creando valor para sus clientes. Si los clientes no valorasen la oferta no comprarían, así que la posibilidad de obtener beneficios se inicia con la creación de valor para los clientes. Por ejemplo la invención de las neveras liberó a las amas de casa de la obligación de la compra diaria, liberándoles así parte del tiempo para otras actividades, creándose así un gran valor.

Pero no basta con crear valor para asegurarse los beneficios, la estructura del sector debe permitir que parte de ese valor quede en el sector, sin permitir que clientes o proveedores se lo apropien totalmente. Lo único que garantizará esto será la diferenciación del producto o el liderazgo en costos.

Brindar un servicios extraordinario a los clientes es parcialmente una fuente de ventaja competitiva, pero requiere para su sostenibilidad de la diferenciación o del menor costo.

El liderazgo en el sector como fuente de ventaja competitiva sostenible

A veces se requiere ser líder en un sector para competir con éxito. General Electric tiene como filosofía competir en aquellos negocios en que es capaz de ser el 1º o 2º, y abandonan aquellos sectores en que no ocupan esa posición o no ven posibilidades de ocuparlas en el corto plazo. Sin embargo esto no parece tener mucho sentido.

Ser líder en un sector significa normalmente tener la mayor participación en el mercado, es decir vender más que cualquier otro competidor. Esto no significa por si mismo mayores beneficios. Por ejemplo en España los bancos líderes como Banesto e Hispano son menos rentables que el Popular o Bilbao Vizcaya que son de menor tamaño; en nuestro país el BIC antes de su fusión en Bancolombia era más sólido y rentable.

Si bien en muchos casos el liderazgo en costos se logra a través de las economías de escala, hay empresas que se gastan grandes fortunas tratando de "morder una cuota del mercado" a sus competidores queriendo ser líderes y creyendo que sus costos, por ser grandes bajarán automáticamente. No es por tanto el liderazgo en el sector el que proporciona beneficios extraordinarios sino la posesión de una ventaja competitiva defendible, ventaja que si podría llevar a una posición de liderazgo sectorial sólida.

La ventaja competitiva sostenible y las empresas

La gran mayoría de las empresas adolecen de una ventaja competitiva sostenible, ya que ésta no es fácil de obtener, pues por definición todos los competidores tratarán de imitar. Ello conlleva a que muchas empresas dediquen parte de sus esfuerzos a diferenciarse y parte a rebajar costos, sin realmente conseguirlo.

Estas empresas se hayan en una difícil situación, pues los clientes están interesados en un precio bajo o buscan diferenciación en el producto o servicio. De ahí que las empresas normalmente estén disminuyendo sus márgenes para mantenerse en el mercado, casi que sus beneficios dependen de la coyuntura general del sector y no de sus propias acciones.

Las empresas para obtener una ventaja competitiva defendible requieren:

- Realizar un análisis de las características estructurales del sector.
- Centrarse en aquellos elementos de los que pretende llegar a una ventaja competitiva, ignorando en gran medida los demás, ya que es difícil obtener más de una ventaja a la vez. Estos siempre provendrán vía diferenciación del producto o vía costos. No hay que olvidar que ninguna característica es inimitable en el largo plazo, por ello la empresa para conservar su ventaja debe esforzarse en incrementar la diferenciación y reducir los costos, permanentemente.

INNOVACION Y COMPETITIVIDAD

Por diferentes razones los productos pueden tener éxito internacionalmente: por su precio, por su calidad, por su diseño o sencillamente porque disponen de una red comercial más amplia o han desarrollado mayor publicidad. Pero cómo ha sido posible que estos productos sean más competitivos y cómo se han generado?. La respuesta siempre será: a través de innovaciones.

Innovación es sinónimo de cambio, una empresa innovadora es la que cambia, evoluciona, hace cosas nuevas, ofrece nuevos productos, y adopta nuevos procesos de producción. Las empresas actuales están obligadas a ser innovadoras si quieren sobrevivir, sino se innova pronto será alcanzado y sobrepasado por los competidores. La presión es muy fuerte, ya que los productos y los procesos tienen en general un ciclo de vida cada vez más corto.

Esta tendencia, procede de tres aspectos fundamentales:

- El progreso técnico. Los productos actuales pueden desaparecer bruscamente debido a la aparición de nuevos productos con mejor utilidad. El esfuerzo actual por hallar nuevas tecnologías o mejorar las existentes es inmenso. Quien recuerda la TV en blanco y negro?

- La internacionalización de la economía. La competencia se agudiza no solo por los países desarrollados sino por otros insospechados como los "tigres asiáticos".
- Desmasificación de los mercados . es la tendencia a elaborar productos cada vez más personalizados, hechos a medida, dirigidos a mercados específicos. Esta tendencia empuja hacia una mayor flexibilidad en los procesos productivos.

1. Etapas del ciclo de vida

Generalmente se consideran cuatro: introducción, crecimiento o desarrollo, madurez, y declive.

- Introducción. Es la primera fase en que las ventas crecen lentamente. El producto está en introducción y los compradores tienen dudas. Es probable que algunas deficiencias tecnológicas no estén del todo resueltas.
- Crecimiento . El producto aumenta su aceptación en el mercado, haciéndose éste interesante. Tiene lugar un crecimiento acentuado en las ventas. Surgen más fabricantes dispuestos a producirlo, si les es posible, ya que las expectativas de ventas son estimulantes.
- Madurez . En esta etapa el mercado se halla bastante saturado. El producto se ha vendido en gran cantidad y la guerra entre competidores se centra en los precios y al diferenciación.
- Declive . Los compradores disminuyen. Las ventas caen probablemente porque el producto se ha vuelto obsoleto, debido a la aparición de nuevos productos que cumplen las mismas funciones.

Igualmente la tecnología está sujeta a un ciclo de vida: embrionaria, en crecimiento, y madurez.

Sin embargo el ciclo de vida no se sigue fatalmente, pueden producirse "renovaciones del producto" como consecuencia de la aparición de innovaciones en el proceso de producción o en algún subsistema del producto.

Tal es el caso de la navegación a vela, rejuvenecida con la práctica deportiva, la maquina de escribir manual por la eléctrica, la cual entra en declive ante la aparición del ordenador.

Los cambios continuos en la tecnología

Cuando comienza la investigación sobre una nueva tecnología, el progreso es muy lento, se soluciona un obstáculo y aparece otro. Sin embargo llega el momento en que los principales problemas son resueltos, y con un pequeño gasto adicional las prestaciones mejoran rápidamente. Luego de esta etapa de rápido crecimiento, el avance se estabiliza de nuevo. La empresa debe entrar a gastar más que en el pasado para mantener la misma tasa de progreso o bien se ve obligada a aceptar una menor. Esto sucede porque la tecnología se halla cerca de su límite.

Esta fase de estancamiento acostumbra a coincidir con un hecho importante: otra u otras compañías, pequeñas por regla general, están experimentando otra tecnología. Es probable que al comienzo sus pasos sean lentos, pero puede suceder que la nueva tecnología supere a la antigua. Estamos ante una discontinuidad tecnológica, es decir, ante una transición de un grupo de productos o procesos a otro diferente.

Este avance rápido de la nueva tecnología puede pasar despercebido en las empresas existentes y causan un súbito colapso en sus ventas. La historia empresarial está colmada de este tipo de casos: la venta de cajas registradoras electromecánicas que en 1972 representaban el 90% del mercado americano cayeron a solo un 10% en 1976 tras la aparición de las cajas electrónicas; la mayoría de las empresas fabricantes de tubos al vacío, no sobrevivieron al transistor.

‘La innovación no es un proceso solitario sino una batalla entre atacantes y defensores’. En época de discontinuidad la ventaja suele ser de los atacantes, los cuales con frecuencia no tienen nada que perder y mucho por ganar. A la empresa defensora le cuesta mucho reaccionar, cambiar sus hábitos; le es más fácil y le parece más seguro, continuar invirtiendo en la tecnología del pasado.

Las mejores empresas abandonan a tiempo la antigua tecnología y se lanzan decididamente hacia la nueva. Las conclusiones son claras: las empresas han de acostumbrarse al cambio, es necesario atacar y defenderse al mismo tiempo, "la innovación es arriesgada, pero no innovar es aún más arriesgado". Así lo han comprendido empresas líderes como IBM, Procter and Gamble, Gould, etc.

1. El concepto de innovación y la terminología de investigación y desarrollo tecnológico (I + D)

Referente a innovación existe un concepto común: "una idea nueva llevada a la práctica o hecha realidad". La innovación es un proceso en el cual a partir de una idea, invención o reconocimiento de una necesidad se desarrolla un producto, técnica o servicio útil hasta que sea comercialmente aceptado.

Shumpeter, economista Austriaco, fue el primero en destacar la importancia de los fenómenos tecnológicos en el crecimiento económico. En 1934 definió la innovación en un sentido general a través de cinco pasos:

1. introducción en el mercado de un nuevo bien, con el cual los consumidores aún no están familiarizados.
2. Introducción de un nuevo método de producción, aún no experimentado en la rama de la industria afectada, que requiere fundamentarse en un nuevo descubrimiento científico. También existe innovación mediante una nueva forma de tratar comercialmente un nuevo producto.
3. La apertura de un nuevo mercado en un país, tanto si este ya existía o no en otro país.
4. La conquista de una nueva fuente de suministro de materias primas o productos semielaborados, nuevamente sin tener en cuenta si esta fuente ya existía o se ha creado.
5. La implantación de una nueva estructura en un mercado, como por ejemplo alcanzar la posición de monopolio.

Existe consenso de que la innovación es el elemento clave que explica la competitividad. **Michael Porter** señala que *"la competitividad de una nación depende de la capacidad de su industria para innovar y mejorar. Las empresas consiguen ventajas competitivas mediante innovaciones"*.

Todas las definiciones tienen en común el hecho de que la innovación acaba con la introducción exitosa en el mercado. Si los nuevos productos, servicios o procesos no son aceptados por el mercado, no existe innovación. La innovación fracasa cuando no consigue una posición en el mercado aunque el producto o servicio funcione en sentido técnico.

Actualmente existe una estrecha conexión entre los conceptos de competitividad e innovación: decir que los nuevos productos deben tener éxito es prácticamente igual a decir que han de ser competitivos, que comporta atributos creadores de valor. Este nuevo producto o proceso proporciona una utilidad social real, que permite lograr a los usuarios mejoras tales como: más comodidad, confortabilidad, seguridad, energía, calidad o estética.

Así definida la innovación no depende necesariamente de la tecnología, entendida como "la aplicación industrial de los descubrimientos científicos". Las tiendas de autoservicio

fueron en su momento una innovación que no necesitó cambios en los productos o procesos. El leasing es un caso bien conocido de innovación de servicios financieros al igual que la franquicia es una innovación en materia de gestión. Otras resultan de combinación con tecnología como es el caso de los cajeros automáticos para el uso de las tarjetas de crédito y cuentas de ahorro.

Cuando la innovación tiene que ver con la ciencia y tecnología se denomina innovación tecnológica, la cual supone la introducción de un cambio técnico en los productos o procesos.

1. Investigación básica, investigación aplicada y desarrollo tecnológico

Dentro del proceso de innovación se suele separar la que se considera propiamente como (I+D) y se desglosa a su vez en tres clases: investigación básica, investigación aplicada y desarrollo tecnológico.

- **Investigación Básica.** Comprende todos aquellos trabajos originales que tienen como objetivo adquirir conocimientos científicos nuevos sobre los fundamentos de los fenómenos y hechos observables. En este tipo de trabajos se analizan propiedades, estructuras y relaciones, y su objetivo consiste en formular hipótesis, teorías y leyes. Sus resultados generalmente no pretenden lograr ningún objetivo lucrativo en concreto y se publican en revistas especializadas.

- **Investigación Aplicada .** Consiste en trabajos originales que tienen como objetivo adquirir conocimientos científicos nuevos pero orientados a un objetivo práctico determinado. Está muy ligada a la investigación básica a causa de que utiliza posibles resultados de ella y estudia métodos y medios nuevos para lograr su objetivo concreto. Los resultados que se obtienen son una gama de productos nuevos o incluso un número limitado de operaciones, métodos y sistemas. Los resultados son susceptibles de ser patentados.

- **Desarrollo Tecnológico .** Abarca la utilización de diferentes conocimientos científicos para la producción de materiales, dispositivos, procedimientos, sistemas o servicios nuevos, o mejoras sustanciales. Realiza trabajos sistemáticos basados en conocimientos existentes, procedentes de la investigación aplicada o de la experiencia práctica. Su primer objetivo es lanzar al mercado una novedad o una mejora concreta. Para realizar los ensayos, se hacen pruebas con prototipos o en una planta piloto, sin embargo hoy, se recurre cada vez más a la simulación por ordenador.

Es necesario ordenar algunos conceptos básicos expresados anteriormente. El primero que debemos precisar es el de invento que consiste en "una idea, un boceto o un modelo para un dispositivo, producto o sistema nuevo o perfeccionado". El concepto de innovación es más amplio que el anterior pues va más lejos y no acaba hasta la puesta en el mercado de la invención. El origen de la tecnología está precisamente en la invención; evidentemente los conocimientos científicos se pueden encontrar en la base del invento pero son otra cosa. Hay una frase que aclara todo lo anterior: "solo se puede descubrir lo que ya existe, en cambio solo se puede investigar lo que no existe", una máquina nueva por ejemplo. La ciencia se descubre, las máquinas se inventan. Toda invención ha de consistir en el planteamiento de un problema y una resolución.

Aunque los inventos son patentados , numerosos de ellos no conducen necesariamente a innovaciones tecnológicas. La invención es la producción de un nuevo conocimiento mientras que la innovación es la primera comercialización de un invento. La invención no llega a ser innovación sino se concreta en un bien aceptado por el mercado y ampliamente difundido. El agente de la invención es el técnico o científico, mientras que el agente de la innovación es el empresario.

Sin embargo no siempre es posible establecer fronteras muy claras entre una y otra. Anteriormente las invenciones, para poder ser aplicadas debían aguardar que las

condiciones técnicas, económicas y sociales, fueran favorables a su implementación. Es decir la innovación seguía a la invención. Hoy es el interés por innovar el que motiva la invención, el esquema se ha invertido. La invención desaparece como entidad diferenciada por la importancia de los dos elementos que la enmarcan: el avance científico que le precede y la innovación que le sigue.

1. El proceso innovador

El proceso que ocurre desde la producción de una invención hasta colocarla en el mercado ha llevado a varios autores a construir una serie de modelos que van desde presentar el proceso de la manera más simple como un proceso lineal, hasta proponer un modelo que refleje mejor la complejidad del proceso innovador, y que permiten comprender el camino seguido y las distintas etapas que intervienen en el mismo.

El proceso innovador es una actividad compleja, diversificada, con muchos componentes en interacción, que actúan como fuentes de las nuevas ideas, siendo muy difícil descubrir las consecuencias que un hecho nuevo puede llegar a ofrecer.

2. Clases de innovación

La palabra innovación tiene un alcance muy amplio. Casi todo cabe, desde la penicilina o el transistor hasta una pequeña modificación en el envase de un producto. Es decir estamos colocando todas las innovaciones en un mismo cesto aunque no tengan la misma importancia, cuando podemos diferenciarlas:

- Innovaciones principales o radicales. Son las que suponen un rompimiento súbito respecto al estado anterior. Producen mejoras estructurales en los resultados sin que lo sean en los costos.
- Innovaciones incrementales. Son formadas por las mejoras en procesos o productos ya conocidos. Se concreta sobre todo en la reducción de costos.

Los Japoneses son grandes difusores de las innovaciones incrementales (Kaizen). Sin embargo algunos piensan que hoy no son suficientes, la mejora continua de los años 80 ya no basta. "Los tiempos locos requieren de empresas locas. Y la mayoría, por no decir todo el valor creado por la empresa, sea cual sea su tamaño o sector, proviene de dos fuentes: la inteligencia y la imaginación" señala Tom Peters.

El progreso tecnológico en un sector está generado por el paso de una innovación radical a un estado generalizado de innovaciones incrementales. Sucesivamente se pasa de una situación inicial caracterizada por la presencia de mano de obra altamente calificada, maquinaria de tipo general y preocupación por los resultados del producto o proceso, a otra donde los rasgos dominantes sobre la producción en masa, la intensidad en capital, una mano de obra menos calificada, y una reducción general de los costos.

1. Estrategia empresarial y estrategia tecnológica

Aunque las empresas utilizan permanentemente las tecnologías, no son muy interesadas en ellas por sí mismas. Solo son un medio para alcanzar sus objetivos de vender y alcanzar beneficios. Por ello no debe extrañarnos que los primeros desarrollos de una estrategia empresarial se inspiren en la lógica de las finanzas y el marketing. Mientras tanto los responsables de producción tomaban sus decisiones a nivel inferior y no participaban plenamente en la elaboración de la estrategia de la empresa, ya que la tecnología y la estrategia empresarial eran compartimentos separados.

En la actualidad la situación ha variado, y en una visión estratégica y a largo plazo de la gestión empresarial la tecnología debe considerarse como un aspecto clave. Recientes estudios han detectado esta tendencia, tal es el caso del Japón donde alrededor del 90% de los puestos de dirección de las empresas están ocupados por ingenieros que se dedican a las labores de gestión.

En el campo de la gestión empresarial, el concepto de estrategia ocupa un lugar fundamental, en especial en áreas como ventas, finanzas, producción, etc, en cambio

desde una perspectiva estratégica el interés por la tecnología y la innovación es de muy reciente aparición.

En un sentido amplio la estrategia se ocupa de objetivos a mediano y largo plazo, y sobre todo de las acciones adecuadas para lograr los objetivos predeterminados. La estrategia consiste en elegir, tras el análisis de la competencia y del entorno futuro donde actuará la empresa, la intensidad y naturaleza de dicha actuación.

El concepto de estrategia empresarial de los años 60 se fundamentaba en el examen de la relación producto – mercado. La esencia de esta estrategia se hallaba en que productos deberán fabricarse y a que mercados dirigirlos; las decisiones entonces eran financieras y de marketing. La tecnología no recibía igual tratamiento en la definición de la estrategia, a pesar de que las plantas, equipos y procesos requerían de grandes inversiones.

Ansoff en los años 70 dentro de su misión de la estrategia empresarial, estableció conceptos como: perfil de competitividad, sinergia, puntos fuertes y débiles, oportunidades y amenazas, etc, y también típicas estrategias empresariales como: ser la primera del mercado basado en un fuerte departamento de I+D, ser una empresa seguidora con gran capacidad de imitar al líder y ser eficiente en costos a partir de las economías de escala.

Se plantean tres estrategias genéricas que pueden conducir al éxito:

- a). Liderazgo en costos, que requiere de grandes instalaciones para fabricar en serie y de manera eficiente.
- b). La diferenciación, que exige de crear productos que sean percibidos como únicos en el mercado.
- c). La alta segmentación, es decir, la especialización en un grupo de compradores en particular, ya sea un segmento de la línea de productos o un mercado geográfico.

Fuente: Michael Porter. *"La Ventaja Competitiva de las Naciones"*. Javier Vergara Editor. Buenos Aires. 1993.

También esta segmentación puede darse teniendo los costos más bajos (liderazgo en costos) o bien por diferenciación de los productos, el mismo Porter introdujo el concepto de cadena de valor que ayuda a diseñar mejor la estrategia empresarial.

En los años 90 se perfila un sentimiento de insatisfacción respecto al paradigma estratégico existente. Se tiene la idea de que los conceptos y herramientas de análisis empleados hasta ahora no son de gran utilidad en un nuevo entorno competitivo cambiante, caracterizado por fenómenos como la liberación creciente, la fragmentación de los sectores, la globalización, las preocupaciones medioambientales, la personalización de los productos, las discontinuidades tecnológicas o el sergimiento de bloques de comercio. Se cuestiona el proceso de planificación e implícitamente el de desarrollo de estrategias, parece como si fuera más importante la adaptación con rapidez a las exigencias de un entorno cambiante que contar con mejores planteamientos estratégicos.

Se vislumbra hacia el futuro que la estrategia deberá incorporar ideas procedentes de otros ámbitos como la informática en el caso de la teoría de los juegos.

4. La tecnología como variable estratégica

En la década del 80 se pone de manifiesto la importancia de la tecnología para la supervivencia y éxito empresarial, ya que condiciona la calidad y el costo de sus productos y determina su competitividad presente y futura, mediante las cuotas de mercado y los resultados financieros. Desde los 70 la investigación y el desarrollo tecnológico empezaron a recibir atención de los estudiosos del crecimiento económico,

pero la gestión de la tecnología y su inclusión en la estrategia de la empresa es un hecho más reciente que data de los comienzos de los 80.

Hoy estas ideas son de plena aceptación y en muchas empresas la tecnología se gestiona al más alto nivel, como una variable estratégica principal. Este cambio se ha producido como un reconocimiento a que la tecnología ha sido la clave del éxito siendo un arma importante para alcanzar y mantener una ventaja competitiva. La utilización de la tecnología (estrategia tecnológica) para obtener una ventaja sostenible sobre los competidores, no puede determinarse en los niveles inferiores de la organización, su decisión debe tomarse el más alto nivel e integrarse en la estrategia global.

La estrategia tecnológica ha de ser siempre original y debe plantearse en un plan de desarrollo tecnológico que muestre con claridad las opciones escogidas. Estas opciones ejecutadas por la empresa y materializadas en el plan estratégico son fruto de la reflexión previa a partir de respuestas a preguntas tales:

- Cómo evoluciona el entorno?
- En que negocios debemos competir en el futuro?
- En que sectores/negocios se presenta oportunidad de éxito comercial?
- En que estado está nuestra tecnología? Está cerca de su límite físico?
- Qué alternativas se prevén?
- Qué nuevas tecnologías pueden tener impacto en nuestra cadena de valor, incrementando nuestra rentabilidad?
- Qué estrategias adopta la competencia? Qué tecnologías están desarrollando?
- Como se relaciona nuestra estrategia tecnológica con la estrategia global de la empresa?
- Cuáles son nuestras fortalezas y debilidades?

Las respuestas a las anteriores preguntas pueden clasificarse en dos grandes grupos: de un lado las relacionadas con la tecnología y de otro las relativas a la marcha general de la empresa.

Teoría del Comercio Internacional

El comercio internacional describe las transacciones o intercambio de mercancías en la economía mundial, las cuales se contabilizan en la balanza de pagos, cuyo desarrollo y control está regido por la importancia de un gobierno (considerado como uno de los más importantes agentes económicos que contiene el Estado), encargado de tomar decisiones vitales que están orientados a la dirección de una Nación, con base al manejo de distintas políticas económicas que están enfocadas a lograr ciertos objetivos en el desempeño del sistema económico, como lo son básicamente: Maximizar el crecimiento de la producción; lograr y mantener un nivel estable de empleo; control de la estabilidad de precios y; mantener el equilibrio de la balanza de pagos

La teoría económica señala que todos los países, incluidos los más pobres, tienen activos -humanos, industriales, naturales y financieros- que pueden emplear para producir bienes y servicios para sus mercados internos o para competir en el exterior. La economía nos enseña que podemos beneficiarnos cuando esas mercancías y servicios se comercializan, dicho simplemente, el principio de la "ventaja comparativa" significa que los países prosperan, en primer lugar, aprovechando sus activos para concentrarse en lo que pueden producir mejor, y después intercambiando estos productos por los productos que otros países producen mejor.

El intercambio de riquezas o productos de países tropicales por productos de zonas templadas o frías dieron origen al comercio internacional, conforme se fueron sucediendo las mejoras en el sistema de transporte y los efectos del industrialismo fueron mayores, el comercio internacional fue cada vez mayor debido al incremento de las corrientes de capital y servicios en las zonas más atrasadas en su desarrollo.

El comercio internacional permite una mayor movilidad de los factores de producción entre países, dejando como consecuencia las siguientes ventajas:

1. Cada país se especializa en aquellos productos donde tienen una mayor eficiencia lo cual le permite utilizar mejor sus recursos productivos y elevar el nivel de vida de sus trabajadores.
2. Los precios tienden a ser más estables.
3. Hace posible que un país importe aquellos bienes cuya producción interna no es suficiente y no sean producidos.
4. Hace posible la oferta de productos que exceden el consumo a otros países, en otros mercados. (Exportaciones)
5. Equilibrio entre la escasez y el exceso.
6. Los movimientos de entrada y salida de mercancías dan paso a la balanza en el mercado internacional.
7. Por medio de la balanza de pago se informa que tipos de transacciones internacionales han llevado a cabo los residentes de una nación en un período dado.

La Teoría Económica evolucionó porque poco a poco economistas destacados de su tiempo aportaron teorías que ayudaron a entender los fenómenos de un creciente comercio entre los países, desde las invasiones del colonialismo hasta la actualidad, destacan las teorías mercantilista y clásica para entender mejor como fue evolucionando la teoría de la economía internacional.

TEORÍA MERCANTILISTA

La teoría del comercio internacional inició con una visión mercantilista, la cual establece que el comercio internacional se ocupa de las ganancias en términos de intercambio, los autores mercantilistas establecieron que la riqueza consiste en el dinero, la regulación del comercio exterior para generar una entrada de metales preciosos y mantener una balanza comercial favorable porque de algún modo genera la prosperidad nacional, los mercantilistas consideraron favorable el hecho que exista comercio internacional, ya que de acuerdo con ellos, éste proveía de metales preciosos (oro y plata) y era precisamente su acumulación lo que hacía que un Estado se hiciera económicamente rico y políticamente poderoso.

La relación entre balanza comercial y metales preciosos se hallaba cuando los mercantilistas sostuvieron que a todo saldo favorable (desfavorable) de la balanza le correspondía una entrada (salida) de metales preciosos y el monto de dicho movimiento equivalía al saldo resultante de la balanza. De aquí se deduce que los mercantilistas clamaban por que el Estado estableciera una política de total fomento a las exportaciones y una de restricción cabal a las importaciones. Cabe destacar que si bien esta es una aportación de los mercantilistas para la teoría general del comercio internacional, se caracteriza por ser una falacia, ya que Adam Smith planteaba de manera crítica que el dinero se equiparaba falsamente al capital, y la balanza comercial favorable se equiparaba al saldo anual del ingreso sobre el consumo, además de que la riqueza de un país no consiste sólo en su oro y su plata, sino en sus tierras, viviendas y bienes de consumo de todas clases.

Por otro lado los mercantilistas dieron las bases de lo que ahora se conoce como la teoría cuantitativa del dinero, que dice que los precios varían de forma directamente proporcional a la cantidad de dinero en circulación e indirectamente proporcional al volumen total de bienes vendidos.

Los mercantilistas señalaron la relación que existe entre la cantidad de dinero y el nivel de precios, ellos notaron que a medida que el nivel de precios aumentaba, la oferta de dinero también lo hacía, por consecuencia, señalaron que la causa de la elevación en el nivel de precios en relación con el de otros países, radicaba en la existencia de una mayor cantidad de circulante (metales preciosos). Por lo que una mayor oferta de circulante con la consecuente alza en los precios, eran incompatibles con una balanza comercial favorable y con importaciones de metales preciosos en forma limitada, ya que el alza de precios lleva a un país a disminuir sus exportaciones y estimular sus importaciones.

TEORÍA CLÁSICA

Mientras que los mercantilistas estuvieron influenciados por las condiciones políticas y sociales de su tiempo (la conformación de los estados nacionales como tales y el florecimiento del renacimiento), los clásicos se hallaron influenciados por la filosofía de la ilustración (donde resaltaba una política de libre cambio en lo externo y de libre competencia en lo interno). Asimismo, vieron que el elemento catalizador de la actividad económica era el interés individual y consideraron que el trabajo era el único factor productivo que generaba valor alguno (teoría valor - trabajo), por ello centraron toda su atención en lo que el trabajo humano produce: la mercancía, esto constituye una gran diferencia con lo planteado en siglos anteriores, en donde los metales preciosos eran la única fuente de valor.

La ventaja absoluta

Es por ello que Adam Smith abogó por la libertad de los intercambios internacionales debido a que descubrió que, cuanto más amplios fueran los mercados, mayores serían las oportunidades de especialización en su economía, principal manera de aumentar la productividad del trabajo (producción por hora hombre) y, en consecuencia, la producción, la renta y el bienestar de la nación. Así es como Adam Smith introduce la teoría del valor trabajo, a través del significado de la ventaja absoluta, que establece que un país que tiene dos productos para vender, uno de estos le es más fácil producir que el otro, la ventaja absoluta señala que el país se beneficiará al comprar aquel bien que le cueste más producir y venderá aquel bien que le sea más fácil producir, por lo que basado en lo anterior, señala que el libre comercio entre las naciones es mutuamente beneficioso y se podría elevar el nivel de vida, para que se lleve un adecuado intercambio comercial.

La ventaja comparativa

David Ricardo se caracteriza por aportar un mayor rigor y profundidad al análisis, introduciendo de esta manera el principio de la ventaja comparativa, debido a que el principio de la ventaja absoluta no es viable para el funcionamiento del comercio internacional. “Ya que para Ricardo, el producir mejor significa producir con menor uso de mano de obra (de trabajo). Es importante recordar que en la época en que Ricardo escribió su obra, y durante casi todo el siglo ante pasado, se consideraba al trabajo como el factor productivo que dotaba de valor a las mercancías.”⁵Un concepto importante de la ventaja comparativa es que los países exportarán los bienes que se producen más

eficientemente e importarán los bienes que produzca de manera menos eficiente. El fin principal del comercio internacional es la ganancia que se obtendrá al realizarse las transacciones entre los países. Es por eso que David Ricardo introdujo un modelo de ventaja comparativa basado en diferencias en la productividad del trabajo, donde señala que, en una economía competitiva es necesario conocer los precios relativos de los bienes de la economía, es decir, el precio de un bien en términos del otro y así maximizar las ganancias.

Para esto se plantean los siguientes supuestos del modelo de las ventajas comparativas:

- La existencia de dos países.
- Todo el mundo sabe producir de todo con una tecnología constante.
- Teoría del valor trabajo. Por lo que el valor de los precios, se determina por su contenido en la producción de horas hombres de trabajo.
 - La tecnología de la economía de dichos países se resume por la productividad del trabajo en cada industria. La productividad se expresará en términos de requerimientos de unidades de trabajo. Es decir el número de horas de trabajo requeridas para producir una unidad de un bien con respecto a los requerimientos de unidades de trabajo para producir otro bien (o viceversa), de un país; en comparación a los requerimientos de producción de estos bienes de otro país.
 - La productividad del trabajo es diferente en ambos países. Es decir, cada país, desempeña requerimientos de unidades de trabajo distintas en horas, tanto para producir una unidad de un bien, como una unidad de otro bien.
 - No hay movilidad interna de los factores de producción, en este caso del trabajo. Pues resulta difícil y poco disponible por parte de los trabajadores, desempeñar su fuerza de trabajo de un país a otro.
 - No hay aranceles ni costos de transportes (no hay barreras arancelarias.) Es decir no se cobran impuestos por la exportación e importación de mercancías de un país a otro.
 - Existe costos constantes. Por lo que no hay rendimientos constantes a escala, pues siempre se va a ganar lo mismo.
 - Competencia perfecta (precio = costo). Ya que existe información perfecta.
 - Gustos y preferencias idénticos. A la gente le da igual comprar un bien, tanto de un país, como de otro.
 - Ricardo razona en términos de pleno empleo. Ya que no hay recursos ociosos, una vez que se llegue al equilibrio, se van a utilizar todos los recursos, por lo que se estaría produciendo sobre la curva de posibilidades de producción.
 - Se incluye el concepto de costo de oportunidad, donde ambos países de acuerdo a la producción del bien en que sean más eficientes; cada uno sacrificará en distinta manera la producción de un número determinado de un bien, para producir una unidad más de otro bien.
 - Se aplica la Ley de Say. Donde todo lo que se produce es igual a lo que se demanda.
 - Los precios relativos son diferentes en cada país, porque los precios relativos no son determinados en el exterior, sino más bien se determina un precio intermedio. Por lo que los precios relativos para cada país se determina de acuerdo a los requerimientos de unidades de trabajo en la producción de un bien con respecto al otro bien, que se produce dentro de un país.

Una vez que fueron presentados los supuestos, se ejemplifica el modelo de David Ricardo de las ventajas comparativas: supongamos que el país A produce café con 100 hombres al año, mientras que si se tratase de producir maíz requería de 120 hombres.

Por su parte, el país B produce café con 80 hombres, mientras para producir maíz requeriría de 90.

Entonces será ventajoso para ambos países comerciar, ya que el país B podrá dedicar todos sus hombres a la producción de maíz y comprar el café del país A. En este caso, ocuparía 80 hombres en la producción de maíz que le permitiría adquirir café que hubiese requerido el trabajo de 90, esto es, se ahorraría el trabajo de 10 hombres. Por su parte el país A ahorraría también, dado que con el trabajo de 100 puede realizar café que se incrementaría por vino que le hubiese significado destinar 120 hombres en su producción.

“Aunque el modelo ricardiano del comercio internacional ayuda a comprender las razones sobre las que se produce el comercio y sobre los efectos del comercio en bienestar nacional, también se plantean argumentos erróneos que no coinciden con la realidad. Ya que en primer lugar Ricardo plantea un grado de especialización extremo que no se observa en el mundo real. Como segundo punto también hace abstracción de amplios efectos del comercio internacional sobre la distribución del ingreso de un país, y por tanto argumenta que los países en su conjunto ganan con el comercio, cuando en la práctica no es así. En tercer lugar, el modelo no especifica las diferencias de recursos entre países como causa del comercio, Finalmente, se ignora el posible papel de las economías de escala como causa del comercio, lo que hace ineficaz para explicar los grandes flujos comerciales entre naciones aparentemente similares. Sin embargo a pesar de los fallos que se detectaron en el modelo, Ricardo contribuyó con una predicción básica -que los países tenderán a exportar los bienes en los que tienen productividad relativamente alta- lo cual ha sido confirmado al paso del tiempo” Fuente : **Krugman, Paul. Economía Internacional. Teoría y Política. Edit. Mc Graw Hill. Cuarta Edición, 1999, P.24**

Balanza de Pagos

La balanza de pagos es el documento donde se sistematizan todas las transacciones económicas y los cambios en la posición financiera de los residentes de un país con relación a los no residentes, la Balanza de Pagos esta compuesta por las siguientes cuentas:

- Cuenta corriente
- Cuenta de capital
- Errores y omisiones
- Variación de las reservas internacionales

Cuenta Corriente

Registra el comercio de bienes, servicios y las transferencias de los residentes de un país con relación a los no residentes, la cuenta corriente se divide en tres rubros importante: **la balanza comercial, la balanza de servicios y las transferencias.**

Balanza comercial. Registra las exportaciones e importaciones de mercancías de un país, la balanza comercial de mercancías por el lado de las exportaciones esta compuesta por dos tipos de balanzas: **la balanza de bienes petroleros y la balanza de bienes no petroleros**

La balanza de bienes petroleros abarca las exportaciones e importaciones del petróleo crudo, gas natural y otros. En el caso de la **Balanza de bienes no petroleros**, se agrupa el **sector agropecuario** que abarca los productos de 6 sectores económicos que son: el agrícola, el silvícola, el ganadero, el epícola, el pesquero y el de caza; también se encuentra **la industria extractiva**, que abarca los productos de tres sectores que son: el de extracción de minerales metálicos, el de extracción de otros minerales y el de otras

industrias extractivas; asimismo se haya el *sector manufacturero* que abarca los productos de 13 sectores que son: el alimenticio, el textil, el maderero, el de papel, el de derivados del petróleo, el petroquímico, el químico, el de productos plásticos, el de minerales no metálicos, el siderúrgico, el minerometalúrgico, el de productos metálicos, maquinaria y equipo y el de otras industrias manufactureras. Dentro del rubro del sector manufacturero también se deriva la subcuenta de maquiladoras¹⁰ y resto.

La balanza comercial por el lado de las importaciones esta conformada por tres tipos de balanzas: la balanza de bienes de consumo, la balanza de bienes intermedios y la balanza de bienes de capital.

Los bienes de consumo, son aquellas mercancías catalogadas como de primera

Los bienes intermedios, son mercancías semiterminadas que pueden ser utilizadas para producir otros bienes de uso final. Dentro de esta balanza se incluyen las manufacturas con maquila y sin maquila y mercancías asociadas a la exportación y no asociadas a la exportación.

Los bienes de capital, son por lo general bienes finales, que ayudan en el proceso de producción para producir bienes de consumo, intermedios y finales. Esta balanza se estructura por los rubros de empresas exportadoras y no exportadoras.

Balanza de servicios. Registra las exportaciones e importaciones de servicios de un país.

Transferencias. Constituyen la partida contable de movimientos, tanto reales como financieros, que se hacen sin contraprestación. Pueden hacerse en efectivo o en especie y se dividen en privados y gubernamentales.

Cuenta de capital

Se registran todas las transacciones con activos y pasivos financieros.

Errores y omisiones

Es un residuo estadístico que se usa para equilibrar el estado de cuentas. Asimismo, la información es obtenida de diferentes fuentes que no siempre tienen información similar; por otra parte, existen transacciones que no son registradas por omisión, por movimientos clandestinos de capital o contrabando, mientras que otras informaciones pueden ser incorporadas incorrectamente, de esta manera, este rubro de la balanza de pagos es una cuenta de ajuste.

Variación de reservas internacionales

El balance de ajuste o liquidaciones oficiales de las reservas representa la financiación del desequilibrio externo por parte del banco de México. Por ejemplo, si el saldo total de la cuenta corriente más la cuenta de capital es negativo, es decir, un déficit de balanza de pagos, se traduce un exceso de demanda de divisas para efectuar los pagos de las adquisiciones netas de bienes, servicios y activos. En estos casos el banco de México tendrá que proporcionar las divisas necesarias

LAS BARRERAS AL COMERCIO INTERNACIONAL

Para corregir los desequilibrios de la balanza de pagos, los gobiernos tratarán, lógicamente, de fomentar las exportaciones. Pero para ello, en algunos casos, se sentirán tentados a utilizar medidas perjudiciales para el resto de los países, por lo que pueden provocar reacciones indeseables. Además, siempre está la tentación de establecer barreras a las importaciones.

Hay varios tipos de barreras a las importaciones.

Los contingentes son barreras cuantitativas: el gobierno establece un límite a la cantidad de producto otorgando licencias de importación de forma restringida.

Los aranceles son barreras impositivas: el gobierno establece una tasa aduanera provocando una subida en el precio de venta interior del producto importado con lo que su demanda disminuirá.

Las barreras administrativas son muy diversas, desde trámites aduaneros complejos que retrasan y encarecen los movimientos de mercancías, hasta sofisticadas normas sanitarias y de calidad que, al ser diferentes de las del resto del mundo, impidan la venta en el interior a los productos que no hayan sido fabricados expresamente para el país.

Los acuerdos internacionales para derribar estas barreras no servirán de nada si no hay una voluntad liberalizadora clara y firme. La imaginación de los dirigentes políticos podrá siempre descubrir nuevos métodos "no prohibidos" de dificultar las importaciones. La barrera más reciente y sofisticada de las ideadas hasta ahora son las auto restricciones concertadas como las acordadas entre los Estados Unidos y el Japón en virtud de las cuales éste último país limita voluntariamente la cantidad de productos que envía a los americanos.

Los instrumentos de fomento a la exportación son de varios tipos: comerciales, financieros y fiscales, los gobiernos prestan apoyo comercial a sus exportadores ofreciéndoles facilidades administrativas, servicios de información y asesoramiento e incluso promocionando directamente los productos originados en el país mediante publicidad, exposiciones y ferias internacionales, las ayudas financieras a la exportación son principalmente los préstamos y créditos a la exportación, frecuentemente con tipos de interés muy bajos, y los seguros gubernamentales que cubren los riesgos empresariales incluso el riesgo derivado de perturbaciones políticas o bélicas. Entre las ayudas financieras hay que incluir las medidas de tipo monetario que actúan sobre el tipo de cambio haciendo que los productos nacionales resultan más baratos en el extranjero.

Los instrumentos fiscales consisten en las desgravaciones fiscales, la devolución de impuestos y las subvenciones directas. Estos instrumentos son los menos aceptados internacionalmente ya que pueden conducir a situaciones de dumping, a que el producto se venda en el extranjero a un precio inferior al nacional e incluso a precios inferiores a su coste. en los últimos años se han multiplicado las denuncias contra el dumping ecológico y social. Se denomina dumping ecológico a las exportaciones a precios artificialmente bajos que se consiguen con métodos productivos muy contaminantes y perjudiciales para el medio ambiente. Se denomina dumping social a las exportaciones a precios artificialmente bajos que se consiguen mediante trabajadores mal pagados o esclavizados, trabajo infantil, trabajo de presos, etc.

Si no existieran barreras a las importaciones ni ayudas artificiales a las exportaciones, los movimientos internacionales de bienes y servicios se producirían exclusivamente por razones de precio y calidad. Esa es, en el fondo, la única forma sostenible de mejorar la posición internacional y la relación real de intercambio de un país: conseguir producir con mayor eficacia, más calidad, a menor coste. Y para ello lo que hay que hacer es mejorar la organización productiva, la formación de los trabajadores y la tecnología.

EL FINANCIAMIENTO Y LA ASISTENCIA INTERNACIONAL:

El objetivo más importante de todo país es impulsar el bienestar económico y social mediante la adecuada canalización del capital a aquellas inversiones que arrojen el máximo de rendimiento.

Esto se refiere tanto al financiamiento interno como el internacional, también a niveles público, que toma en cuenta el aspecto económico, pero más en especial los aspectos públicos y sociales como a niveles privados que la atención se fija más en el terreno económico.

Los problemas de asistencia internacional van más allá del terreno económico, pues involucran también cambios sociales y de mentalidad, capaz de promover un avance en la sociedad moderna.

Los movimientos de capital a nivel mundial han crecido a un ritmo inusual a comienzos de la década de los 90, aunque siempre han estado presentes en el esquema de endeudamiento internacional representados en créditos y préstamos internacionales, estos han ido perdiendo fuerza, cediendo importancia a la Inversión Extranjera Directa (IED) que lidera hoy la tendencia cada vez más fuerte de la Globalización económica, esta trae consigo, la liberalización del comercio, la inversión, la desregulación de los mercados y un papel cada vez más predominante del sector privado en cabeza de las Empresas Transnacionales, frente a una presencia aun más reducida del Estado.

La inversión extranjera directa se ha convertido, en la fuerza pujante para regiones como América Latina, pues le ha brindado apoyo en su proceso de reestructuración económica, ha contribuido en la adopción de nuevas tecnologías y formas de producción y le ha regalado un mayor crecimiento Económico.

Por supuesto la incidencia no siempre es positiva, pero si depende mucho de los factores y políticas de manejo que los países receptores pretendan darle a esta forma de financiamiento internacional y a las pretensiones que tengan las Empresas Transnacionales que no siempre actúan a favor del progreso mundial.

INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA:

Es la atracción que se produce entre los países en vías de crecimiento, de capitales necesarios para su mejor desarrollo.

La inversión extranjera se realiza por medio de:

Personas morales extranjeras

Personas físicas extranjeras

Unidades económicas extranjeras sin personalidad jurídica

Empresas nacionales en las que participe capital extranjero de manera mayoritaria.

La inversión extranjera se divide en dos grandes ramas: Directa e Indirecta.

La directa se efectúa por particulares para el establecimiento, mantenimiento o desarrollo de toda clase de negocios también particulares, en un país extranjero. Esta se subdivide en: Unica cuando el capital del negocio sea exclusivamente extranjero y Mixta cuando se combina el capital extranjero con el nacional.

La indirecta es captada y utilizada por el Estado para realizar obras infraestructurales o aplicarla a empresas estatales de carácter industrial.

EFFECTOS DE LA INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA

Los efectos de la Inversión extranjera directa dependen de una gama de factores de los países receptores como la distribución de la riqueza y el poder, el control de la producción, la estructura del mercado nacional, la distribución y el empleo de la IED y su marco regulatorio, pero dependen también de los objetivos y las tendencias de las Empresas transnacionales.

Una inversión extranjera bien orientada permite a los receptores aumentar la productividad y la competitividad a través de la promoción de exportaciones basada en

economías de escala, con este hecho se ampliara el requerimiento de mano de obra calificada, capaz de asumir y adaptar tecnologías a las condiciones del país, situaciones que se traducirán en un bienestar nacional, por favorecer mercados de competencia perfecta que ofrezcan calidad y precios y que aumenten la capacidad industrial productiva del país.

La verdad es que los beneficios económicos individuales conseguidos por los poco filantrópicos objetivos de las transnacionales han arrasado con la estabilidad social de los países, deteriorando el medio ambiente por la utilización de tecnologías sucias, aumentando considerablemente el desempleo en la región pues se ha encaminado a la privatización y ha logrado la pauperización del trabajador, por la flexibilización incontrolada a la que se han expuesto los países por atraer nuevos flujos.

La IED en América Latina debe orientarse no solo a una simple transferencia de capital, sino que debe fomentar la transformación de la estructura productiva del país receptor con el objetivo único de insertarlo a los mercados internacionales con competitividad. Esta inserción debe ir acompañada de políticas macroeconómicas bien manejadas que promuevan la estabilidad financiera, se establezca un encadenamiento productivo entre los diferentes sectores económicos nacionales y se diversifiquen las alianzas con otros países.

La etapa actual de la globalización ha mostrado sus falencias a nivel social, dándole un papel protagónico a las empresas privadas nacionales o extranjeras (ETS) frente a una reducción considerable del papel del Estado, que deja de lado su constante intervención y se limita a complementar las actividades del mercado en Educación, Salud, Cultura, Medio ambiente ; en fin, para que la relación entre Estado(protector de intereses colectivos) y mercado (intereses individuales) sea la mas propicia para el crecimiento mundial, debe sustentarse en una base de complementariedad, quitando el predominio que dan algunos teóricos neoliberales al todopoderoso mercado, que simplemente a traído divisiones, conflictos y luchas irremediables, frente a una profundización de la integración.

Los países deben hacer sus mejores esfuerzos par establecer políticas propicias a la entrada de inversión extranjera, pero manteniendo su autonomía para decidir frente la mejor utilización de los recursos, pues la mayoría de los gobiernos en su búsqueda desesperada, caen en una competencia de incentivos absurda que otorgan muchos derechos y pocas responsabilidades a las Ets y que simplemente se traducen en el debilitamiento de la Soberanía nacional.

El capital y la tecnología constituyen la esencia misma del desarrollo económico, sin ellos no sería posible lograr la producción o lograrla escasamente, lo cual llevaría a los países inversionistas a asegurar su ingreso en los países que otorguen las garantías suficientes.

El progreso económico y los países subdesarrollados

Los países que pertenecen a las llamadas regiones subdesarrolladas, cuentan con habitantes que viven en condiciones de insalubridad, ignorancia y miseria. Los propios países tienen una deficiencia infraestructura en vías de comunicación, energía eléctrica, educación, administración pública, etc.

Al comparar las condiciones que privan en un mundo subdesarrollado, con las de los países desarrollados, se plantean escenas dramáticas. Al reflexionar sobren esos contrastes, se observa que sólo representan problemas que pueden superarse cuando se alcance el desarrollo, y que los países en desarrollo tendrán que superar.

Factores del desarrollo económico

Las cuatro fuerzas básicas del desarrollo: población, capital, tecnología y recursos naturales constituyen, en su conjunto, el equilibrio para impulsar el crecimiento económico de un país que busca colocarse entre los adelantados.

A menudo se indica que un rápido crecimiento demográfico significa una inevitable reducción en el incremento del bienestar de la población. Así, en una nación cuya economía en que la tasa de crecimiento del ingreso no supere a la de la población, ésta absorberá el producto adicional. Es decir, que el consumo crece más de prisa que la inversión. El factor población no sólo importa en cuanto al número, sino también en cuanto a los elementos psicológicos, sociales y religiosos, los cuales o frenan o impulsan el desarrollo.

Otro factor es el capital. La formación de capital representa un camino recto hacia el progreso. Sin embargo, la falta de capital y lo reducido del mercado, lleva a los países subdesarrollados a un círculo vicioso que puede ocasionar el estancamiento de sus economías. Para elevar la condición del desarrollo en países atrasados es necesario elevar la tasa de inversión bruta; mejorar la dotación de capital en la esfera productiva; y, elevar las tasas de ahorro interno.

En cuanto a la tecnología, fuerza básica del desarrollo, está ligada inseparablemente a los recursos naturales. Ambas caminan en el mismo sentido, ayudándose. Así, se tiene que muchos de los recursos naturales, o bien los transforma la tecnología, o los sustituye, según el caso.

El peligro que puede representar la tecnología como soporte en la explotación o transformación de los recursos naturales, se representa cuando aquella es imitada y no adaptada a las necesidades y posibilidades de la población a quien prestará apoyo. Los países en desarrollo, y en particular los planes de mejoramiento destinados al aprovechamiento de los recursos naturales con la ayuda de la tecnología, deberán elaborarse para resolver los problemas que los lleven al progreso sin afectar los patrones de vida, difíciles de desarraigar en poco tiempo.

Para ayudar a los países menos desarrollados se fundó el Fondo Monetario Internacional y el Banco Mundial que son instituciones internacionales que prestan dinero para proyectos de desarrollo. Junto a muchos efectos positivos estos préstamos han provocado algunos negativos. Por ejemplo, la deuda internacional de muchos países pobres es hoy día tan enorme que deben dedicar gran parte de los rendimientos de su economía a pagar simplemente los intereses de lo que deben.

Desarrollo económico.- Hasta hace unos años, se ha entendido desarrollo como el progreso económico y social de los pueblos. Por eso decimos que un país está desarrollado cuando produce muchos bienes y esto se mide con el Producto Nacional Bruto, PNB.

El progreso económico y social ha supuesto grandes avances en la humanidad, pero también ha traído importantes problemas: impactos ambientales, agotamiento de recursos, unificación cultural, etc. Por eso, en las últimas décadas, se ha visto que es imprescindible llegar a lo que se llama un:

Desarrollo sostenible.- Es el que une al progreso económico y social el cuidado del ambiente con especial atención a mantener un planeta que sea habitable sin problemas por nuestros descendientes. Como se ve con detalle más adelante, es complicado determinar en qué consiste este tipo de desarrollo y cómo se puede implantar, pero es un objetivo imprescindible si queremos mantener un planeta saludable.

El siglo XX: una época de desarrollo y progreso

La producción de bienes en el mundo se ha multiplicado por veinte en el tiempo que va del 1900 a 1990. Las últimas décadas han sido un tiempo de progreso en la economía y

la ciencia como no ha habido otro igual en la historia. La humanidad puede estar orgullosa de los logros conseguidos que han servido para que millones de personas vivan en unas condiciones mucho más dignas. Algunos de los índices que miden este progreso son:

a) Esperanza de vida.- Son los años que viven, de media, las personas. Durante muchos años la esperanza de vida se mantuvo alrededor de los 30 años y todavía a comienzos de siglo estaba entre los cuarenta y los cincuenta años en los países más avanzados. En este momento se sitúa alrededor de los setenta y cinco años y sigue creciendo. Incluso en los países más pobres la esperanza de vida ha crecido en 15 o 20 años desde los años 1950 a la actualidad, con incrementos espectaculares en los últimos años en algunos países como China.

El descenso de la mortalidad infantil ha sido uno de los factores que más ha influido en el aumento de la esperanza de vida, pero en general, todos los campos de la salud y la higiene han experimentado un gran avance.

b) Mortalidad infantil.- En los siglos XVII y XVIII morían más de 200 niños de cada mil que nacían y todavía a principios de siglo, en los países más desarrollados, morían más de cien. En la actualidad son normales en muchos países cifras de menos de 10 muertes por cada mil niños que nacen.

c) Proporción de personas que trabajan en la agricultura.- La proporción de trabajadores que se dedica a la agricultura es un índice sencillo pero muy eficiente del nivel de vida de un país. Cuando la mayoría de la población debe trabajar en el campo, como sucedía hace sólo doscientos años, se podían producir muy pocos bienes que no fueran agrícolas y ganaderos. En la actualidad, en los países industrializados, únicamente alrededor de un 2% de la población se dedica a las tareas agrícolas.

d) Materias primas.- Las materias primas como los minerales, petróleo, carbón, etc. son imprescindibles para el hombre. Es muy antigua la preocupación por su agotamiento. La realidad es que por ahora no se han cumplido las predicciones pesimistas y el suministro de metales y combustibles ha estado asegurado. Prueba de ello es que los precios han disminuido o se han mantenido estables en casi todos los metales y en el petróleo, aunque con oscilaciones a veces muy fuertes como la del petróleo en la década de 1970, cuando los países exportadores se pusieron de acuerdo en encarecerlo.

e) Alimentos.- A pesar del aumento de población la alimentación ha sido cada vez mejor y más barata a lo largo de las últimas décadas. Una buena prueba de la mejoría en la alimentación es el aumento de la estatura media en todos los países industrializados, teniendo en cuenta que la estatura depende de una nutrición rica en proteínas y equilibrada.

f) Nivel de vida.- Es muy difícil medir su valor. En realidad es una combinación de muchos factores, entre los cuales los que tienen que ver con la salud, la esperanza de vida, la higiene y la alimentación, se consideran de especial interés. Con estos criterios es claro que el nivel de vida ha mejorado en todo el mundo. En los países ricos a más ritmo que en los pobres en casi todo, exceptuando la esperanza de vida; pero en los pobres también mejora.

Llegará un día en el que las naciones serán juzgadas no por su poderío militar o económico, ni por el esplendor de sus ciudades y sus edificios públicos, sino por el bienestar de sus gentes: por sus niveles de salud, nutrición y educación; por sus oportunidades de lograr la justa recompensa a sus esfuerzos; por su capacidad para participar en las decisiones que afectan a sus vidas; por el respeto de las libertades civiles y políticas; por como se cuida a los más débiles; y por la protección que se da a las mentes y cuerpos en desarrollo de sus niños.

Política Comercial Internacional

Para el intercambio entre países de bienes y materias primas sin restricciones del tipo de aranceles, cuotas de importación, o controles fronterizos las políticas comerciales internacionales contrastan con el proteccionismo o el fomento de los productos nacionales mediante la imposición de aranceles a la importación u otros obstáculos legales para el movimiento de bienes entre países.

Las primeras doctrinas sobre comercio internacional empezaron a desarrollarse con la aparición de los modernos estados nacionales durante el siglo XV. Una de las primeras doctrinas de política económica, conocida como mercantilismo, predominó en Europa occidental desde el siglo XVI hasta más o menos los inicios del siglo XIX.

En contra de esta doctrina surgió en Francia una nueva escuela económica durante el siglo XVIII, desarrollada por un grupo de teóricos conocido como los fisiócratas, seguidores del economista francés François Quesnay. Los fisiócratas defendían que la libre circulación de bienes y servicios respondía a un orden de libertad natural. Aunque sus ideas tuvieron una escasa trascendencia en Francia, influyeron en el pensamiento del economista británico Adam Smith, cuyas teorías sobre el libre comercio ayudaron a desarrollar la política comercial de su país. **Dominick Salvatore, *Economía Internacional*, Prentice Hall, 1999.**

Aranceles

Definimos un Arancel como el “Impuesto que se debe pagar por concepto de importación o exportación de bienes. Pueden ser "ad valorem" (al valor), como un porcentaje del valor de los bienes, o "específicos" como una cantidad determinada por unidad de peso o volumen. Los aranceles se emplean para obtener un ingreso gubernamental o para proteger a la industria nacional de la competencia de las importaciones. Impuesto o tarifa que grava los productos transferidos de un país a otro. El incremento de estas tarifas sobre los productos a importar elevan su precio y los hacen menos competitivos dentro del mercado del país que importa, tendiendo con esto a restringir su comercialización” Fuente: www.definicion.org/arancel

Los aranceles han sido el tipo más importante de restricción comercial, ya que es un impuesto a las importaciones o las exportaciones, el Arancel Ad Valorem se expresa como un porcentaje del valor de las mercancías intercambiadas, con tanto que el arancel específico es una suma fija por unidad, a veces se combinan ambos en un arancel mixto, aunque el más común es el arancel ad valorem a la importación. Desde el punto de vista de su eficacia económica, no hay dudas sobre las ventajas de comercio exterior no intervenido, es decir, del libre comercio. Pero existen una serie de hechos que aconsejan o justifican, según los casos, cierto grado de intervencionismo o proteccionismo, un régimen comercial internacional de perfecto libre comercio, es decir, una situación en la que exista libre circulación de bienes y servicios entre países sin ningún tipo de trabas, no se ha dado nunca en la historia económica. Ha habido momentos de mayor o menor grado de liberalización en las relaciones económicas internacionales, pero siempre han existido algunas dificultades impuestas por los países en contra de la libre circulación de mercancías. Este tipo de disposiciones se denominan medidas proteccionistas.

En ocasiones, lo que se pretende es proteger a una industria que se considera estratégica para la seguridad nacional. Otras veces se adoptan estas disposiciones para fomentar la industrialización mediante un proceso de sustitución de importaciones por productos fabricados en el propio país. Otro argumento utilizado es el de hacer posible el desarrollo de "industrias nacientes", esto es, industrias que no podrían competir con las de otros países que se han desarrollado con anterioridad.

La política comercial influye sobre el comercio internacional mediante aranceles, contingentes a la importación, barreras no arancelarias y subvenciones a las exportaciones, de las medidas que integran la política comercial, las más difundidas son los aranceles. Un arancel es un impuesto que el gobierno exige a los productos extranjeros con el objeto de elevar su precio de venta en el mercado interno, y así proteger los productos nacionales para que no sufran la competencia de bienes más baratos.

Un arancel tiende a elevar el precio, a reducir las cantidades consumidas e importadas y a incrementar la producción nacional, los ingresos arancelarios suponen una transferencia al Estado por parte de los consumidores, ya que éstos no reciben nada a cambio de aquél, pero no representan un costo para la sociedad, ya que el Estado los utiliza en su presupuesto de gastos, otra parte de los pagos que realizan los consumidores se canaliza hacia las empresas nacionales productoras de los bienes arancelados en forma de mayores beneficios. Las empresas nacionales venden ahora su producción a un precio mayor y se embolsan la diferencia entre el nuevo precio vigente en el mercado y el costo marginal.

Por otro lado, al introducirse el arancel y al incrementarse el precio en el mercado nacional, ciertas empresas que antes no producían porque tenían costos marginales superiores al precio de venta, ahora se incorporan al mercado. La entrada en producción de estas empresas con costos marginales elevados supone una ineficiencia, o sea un costo para la sociedad provocado por el arancel. Los consumidores y la sociedad en general soportan un despilfarro cuando se establece un arancel, ya que los recursos derivados hacia la industria protegida por los aranceles se podrían utilizar eficientemente en otros sectores.

Además, los consumidores incurren en otro costo representando por la pérdida de excedente, originado por la disminución del consumo, en definitiva, los aranceles originan ineficiencia económica, pues la pérdida ocasionada a los consumidores excede la suma de los ingresos arancelarios que obtiene el Estado y los beneficios extra que reciben los productores nacionales.

El establecimiento de un arancel, en resumen, tiene cuatro efectos fundamentales:

- Anima a determinadas empresas ineficientes a producir.
- Induce a los consumidores a reducir sus compras del bien sobre el que se impone el arancel por debajo del nivel eficiente.
- Eleva los ingresos del Estado
- Permite que la producción nacional aumente.

Argumentos a favor y en contra del establecimiento de aranceles.

- Defensa de la industria nacional. Quienes defienden este argumento, sostienen que evitar el despilfarro no es el único objetivo de una sociedad. El arancel, al proteger la industria nacional, fomenta la creación de empleo.

- Para compensar que la mano de obra de otros países es más barata. Se puede formular dos objeciones a este razonamiento. En primer lugar, es probable que los trabajadores extranjeros sean menos productivos. En segundo lugar, debe recordarse que uno de los factores que explica el comercio internacional es la existencia de diferencias internacionales en las dotaciones de factores. El comercio aparece como una vía para explotar las peculiares condiciones de producción de cada país y para aprovechar las ventajas comparativas, exportando aquellos productos que podemos elaborar a un costo relativamente menor e importando los productos en los que otros países tienen ventajas comparativas.
- Defensa ante las subvenciones de otros países. La validez de esta argumentación depende de si la subvención se establece con carácter temporal o permanente. Si es permanente, se justifica el establecimiento de aranceles, si no lo es, serán los productores nacionales los que se verán afectados por la medida. Esto se debe a que, inicialmente, ante la entrada de productos extranjeros baratos, los productores nacionales tendrán que reducir la actividad y posteriormente, cuando desaparezca la subvención, deberán aumentarla.

Fuente: **Francisco Mochón – Victor A. Beker**, *Economía, Principios y Aplicaciones*, Ed. Mc. Graw Hill, 2da. edición, 1998.

Libre Comercio versus Proteccionismo en las Relaciones Económicas Internacionales

La razón de fondo de cualquier reacción proteccionista, cualquier momento de la historia económica del mundo, es que un sector productivo, o un conjunto de sectores, se sienten amenazados por la competencia exterior y reclaman de sus gobiernos medidas que eviten tal situación, generalmente devastadora para la producción, empleo y renta del sector o sectores, hay por tanto, que ser mucho más sutiles en la búsqueda de los necesarios argumentos y de las fórmulas protectoras.

Un primer argumento, es la falta de juego limpio en las relaciones comerciales (unfair trade. Tales relaciones comerciales deben estar presididas por el juego libre de las fuerzas de mercado, por niveles similares de liberalización exterior y por la no-intervención de los gobiernos. Un segundo, y frecuente, argumento es el de los bajos salarios; se reclaman medidas protectoras frente a las importaciones procedentes de países con niveles salariales muy inferiores a los del mundo occidental desarrollado.

Las acusaciones de “dumping” a secas son utilizadas, con frecuencia, para solicitar medidas de protección al amparo del artículo VI del GATT. El “dumping” significa que los productos se están vendiendo, en los mercados exteriores, a precios mucho más bajos que los que prevalecen en los mercados interiores y que, además, esos mercados de exportación están sufriendo distorsiones importantes a consecuencia de los bajos precios practicados, los argumentos proteccionistas, pueden incluirse, con denominación propia, lo que podría calificarse de “problema japonés”

LAS RAÍCES DEL NUEVO PROTECCIONISMO.

La liberalización comercial es un subproducto natural de la expansión, los reflejos proteccionistas lo son de las fases recesivas; por lo que la protección sea cual sea su forma, produce un beneficio a corto plazo, que resulta políticamente más rentable que la defensa de una racionalidad económica de efectos difusos.

Inestabilidad cambiaria, que deriva en buena medida de las diferentes posiciones cíclicas de las grandes economías y de la globalización de los mercados financieros, modifica, con rapidez, las ventajas comparativas y origina respuestas protectoras de toda índole; todo acuerdo regional lleva en sí elementos protectores frente a países terceros. Los lleva porque tiene que dar respuesta, de alguna forma, a las peticiones de una serie de sectores que se ven amenazados por la liberalización intrazonal y que tratan de sobrevivir reduciendo, por lo menos, la competencia procedente de terceros países.

Explicación sobre el proteccionismo actual.

La primera de ellas considera que el proteccionismo es el resultado de un nuevo reparto del poder económico. El resultado de esa mutación económica de poder es la erosión del librecambio, incapaz de imponerse claramente en un mundo cambiante y sin claro líder; el segundo de los enfoques tiene un armazón teórico más sólido: la razón primera del intercambio, en nuestro mundo actual, no son las ventajas comparativas sino la búsqueda de economías de escala. Establecer en determinados sectores, ciertos elementos protectores, porque el coste de la protección puede resultar inferior a los beneficios obtenidos, individual y socialmente, al alcanzar determinadas economías de escala las empresas protegidas, el tercero de los enfoques gira de nuevo alrededor de las ventajas comparativas y de sus transformaciones. Según este punto de vista, las reacciones proteccionistas básicas constituyen intentos, por parte del mundo desarrollado, de retrasar el cambio de ventajas comparativas que afectan a determinados sectores industriales maduros.

LAS PRINCIPALES FÓRMULAS DEL NEOPROTECCIONISMO.

Consiste en imponer cuotas a determinadas importaciones, pero acordando, previamente el nivel de protección cuantitativo con los exportadores, es decir la renta asociada a la imposición de la cuota es disfrutada por el sector productivo del país importador, mientras que, en algunos casos, se mantiene en el país exportador: Las cuotas elevan los precios del bien en el país importador, lo que hace que su sector productor reciba una mayor renta; y los subsidios, más o menos encubiertos, pueden concederse a la producción, o a la exportación, o a ambas actividades.

La interposición de barreras no arancelarias, de diferente naturaleza y alcance, constituye otra expresión protectora, por lo que los precios mínimos son también recursos utilizados con finalidad protectora.

Sí puede afirmarse que las fórmulas de protección no arancelaria que imperan en la actualidad reúnen, como puede fácilmente advertirse, estas tres características:

- Soslayan, de una u otra forma, las normas del GATT para evitar las reclamaciones en el seno de Acuerdos Internacionales.
- Se aplican a determinados productos, sin carácter general.
- Afectan sólo a determinados países y, por tanto, bilateralizan la protección.

LOS EFECTOS DE LA PROTECCIÓN

Modelos estáticos que, al ignorar el tiempo, reducen considerablemente el campo de análisis.

Si dinimizáramos los efectos, sería posible distinguir entre efectos inmediatos - que se concentran sobre el sector protegido - y efectos derivados - que irán, progresivamente, alcanzando al conjunto de la economía.

Efectos a corto plazo.

De forma inmediata, la interposición de barreras exteriores afectará a la producción nacional, que aumentará, y al consumo, que disminuirá. Entraña un aumento de los precios interiores y una paralela disminución del consumo, quedando los dos efectos determinados por la elasticidad - precio de las curvas de oferta y demanda. Como resultado de la protección, la inversión en el sector aumente.

Efectos a medio y largo plazo.

Tres son, por lo menos, los efectos derivados que no deben nunca pasarse por alto:

-Toda protección adicional a un sector resulta en la desprotección de uno o varios sectores exportadores; es decir, toda protección es un impuesto que grava la exportación. Los sectores desprotegidos por el aumento de los precios tenderán, antes o después, a reclamar igual protección para los bienes que producen.

-Las restricciones a la competencia se traducen siempre por un retraso tecnológico del sector protegido.

Reacción en cadena: la protección a un sector, como ya hemos visto, aumenta la renta de los productores nacionales pero disminuye, necesariamente, la de las empresas exportadoras de otros países. Con un doble resultado: la expansión global se verá trabada del lado de la demanda, por las sucesivas contracciones de renta, y se correrá, además, el peligro de que los resortes protectores se disparen de forma generalizada.

Las leyes proteccionistas erigen impuestos (derechos) sobre los bienes importados, y/o decretan límites (cuotas) sobre las cantidades que de los mismos se permite ingresar al país. Son leyes que no sólo restringen la elección de bienes de consumo, sino que también contribuyen grandemente al costo superior tanto de bienes como de hacer negocios. De esta manera, bajo el "proteccionismo" Ud. termina más pobre, con menos dinero para comprar otras cosas que Ud. quiere y necesita. Además, las leyes proteccionistas que disminuyen la capacidad de gasto del consumidor, terminan realmente destruyendo empleos. En EE.UU. por ejemplo, y de acuerdo a las propias estadísticas del Departamento del Trabajo, el "proteccionismo" destruye 8 puestos de trabajo de la economía en su conjunto por cada 1 que salva de una industria protegida.

Los consumidores japoneses pagan su arroz 5 veces por encima de su precio mundial, debido a las restricciones que protegen a los agricultores de su país. Los consumidores europeos pagan "cariñosos" costos por las restricciones de la CE sobre los bienes importados, y pesados impuestos por los subsidios internos a los agricultores. Los consumidores estadounidenses también sufren la misma doble carga, pagando el azúcar (por poner sólo un ejemplo) 6 veces por encima de su precio mundial, debido a las restricciones comerciales. El tratado comercial estadounidense para los semiconductores (US Semiconductor Trade Pact) presionó a los fabricantes japoneses a reducir la producción en chips de memoria de computadores, y causó una aguda escasez mundial de esos componentes, ampliamente utilizados: sus precios se cuadruplicaron, y fueron gravemente dañadas las compañías que por todo el mundo los emplean en la producción de bienes de consumo electrónicos.

Las leyes proteccionistas no solamente le obligan a Ud. a pagar más impuestos sobre los bienes importados, sino que además elevan también sus impuestos en general. Esto es porque los Gobiernos invariablemente amplían las burocracias de sus ministerios de comercio, a fin de dar cumplimiento a las disposiciones de sus nuevas rondas de restricciones comerciales, o regulaciones comerciales en el caso de NAFTA [North American Free Trade Association]; y esos burócratas deben ser pagados. También están

los costos de mayores requisitos y papeleo para las empresas comerciales, y de más hostigamiento a los viajeros individuales que cruzan a través de las fronteras.

Los países de Europa oriental y el Tercer Mundo deben cientos de billones de dólares a los bancos occidentales. No obstante, las restricciones comerciales decretadas por los gobiernos de occidente cierran sus mercados respecto a esos países, haciéndoles virtualmente imposible ganar las divisas fuertes necesarias para devolver sus préstamos. Lo cual aumenta la posibilidad muy real de un colapso en el sistema bancario mundial.

A pesar de la evidencia del daño causado por las restricciones comerciales, persisten las presiones por más leyes "proteccionistas." ¿Quiénes están detrás de esto, y por qué? Proteccionismo es un nombre equivocado. La única gente protegida por derechos, cuotas y restricciones comerciales, son aquellos comprometidos en una actividad desperdiciadora y antieconómica. El libre comercio es la única filosofía compatible con la paz y prosperidad internacionales." **Dr. Walter Block**, *Economista Senior, Fraser Institute, Canadá.*

Globalización de la Economía

"La creciente rivalidad internacional, la aceleración de la innovación tecnológica, el proceso de unión económica europea, el incremento de las importaciones procedentes del Sudeste Asiático, la integración creciente de los distintos mercados financieros internacionales, la aprobación del acuerdo de libre comercio entre Canadá, Mexico y Estados Unidos, o la mayor cooperación económica a nivel internacional son fenómenos de rabiosa actualidad que marcan un auténtico punto de ruptura con la evolución económica internacional hasta hace muy pocos años" Jordi Canals. "La Internacionalización de la Empresa". Editorial Mc Graw Hill – IESE. Madrid. 1994.

La globalización ha incitado uno de los debates más apasionados de la última década, ha sido tema de innumerables libros y causa de grandes manifestaciones en Europa y América del Norte. Los críticos han planteado que el proceso ha propiciado la explotación de los habitantes de los países en desarrollo, ha ocasionado grandes alteraciones en su forma de vida y en cambio ha aportado pocos beneficios, mientras los defensores apuntan a la considerable reducción de la pobreza alcanzada en países que han optado por integrarse a la economía mundial, como China, Vietnam, India y Uganda; el significado más común o medular de globalización económica se relaciona con el hecho de que en los últimos años una parte de la actividad económica del mundo que aumenta en forma vertiginosa parece estar teniendo lugar entre personas que viven en países diferentes, en lugar de en el mismo país.

La globalización ha provocado una creciente e intensa rivalidad internacional en diversos sectores de la economía, el exceso de rivalidad generada, la aparición de nuevas tecnologías y las acciones proteccionistas, han contribuido a que la crisis actual no sea puramente coyuntural sino el reflejo de cambios estructurales que se vienen produciendo en la economía mundial, la globalización plantea dos retos a las empresas: les abre nuevas oportunidades de expansión en el exterior y le añade complejidad a la dirección de las empresas. También afecta a los gobiernos ya que les imponen restricciones cada vez mayores a la hora de diseñar sus políticas económicas.

Igualmente la globalización de los mercados incide también en la sociedad civil, y el cambio social y cultural que la internacionalización supone es enorme.

Resulta crucial definir cuidadosamente las distintas formas que la globalización adopta, en el comercio internacional, inversión extranjera directa (IED), y flujos del mercado de capitales plantean cuestiones distintas y tienen consecuencias diferentes: beneficios potenciales por un lado, y costos y riesgos por el otro, los cuales demandan valoraciones y respuestas diferentes. En general, el Banco Mundial privilegia una mayor apertura de comercio y de IED porque los datos indican que los beneficios en materia de desarrollo económico y reducción de la pobreza tienden a ser relativamente mayores que los costos o riesgos potenciales, debe ponerse énfasis en la creación de instituciones y políticas nacionales de apoyo que reduzcan los riesgos de las crisis financieras, antes de emprender una apertura de cuentas de capital ordenada y cuidadosamente escalonada.

El grado de participación de los distintos países en la globalización también dista de ser uniforme. Para muchos de los países más pobres y menos desarrollados, el problema no radica en que la globalización los haga más pobres, sino en la amenaza de ser excluidos de ella. En 1997, la mínima participación de estos países en el comercio mundial, con una cifra que asciende al 0,4%, correspondió a la mitad de su participación en 1980. La tasa de crecimiento de estos países también está muy por debajo de las que disfrutaban los países en desarrollo más globalizados. Durante la década de los noventa, los países menos globalizados presentaron como promedio tasas de crecimiento negativas, mientras que los países en desarrollo más globalizados aumentaron su tasa de crecimiento per cápita de 1% en los sesenta a 3% en los setenta, hasta 4% en los ochenta y 5% en los noventa. Por otra parte, el acceso de los primeros a la inversión extranjera privada sigue siendo insignificante. Lejos de condenar a estos países al aislamiento y la pobreza continua, la tarea urgente de la comunidad internacional es ayudarlos a integrarse aún más en la economía mundial, brindándoles asistencia para ayudarles a crear instituciones y políticas de apoyo, así como para continuar ampliando su acceso a los mercados internacionales.

Es importante tener presente que la globalización económica no es una tendencia totalmente nueva, de hecho ha formado parte de la historia humana desde tiempos remotos, cuando poblaciones muy dispersas se involucraron gradualmente en relaciones económicas más amplias y complejas. En la era moderna, la globalización disfrutó de un florecimiento temprano hacia finales del siglo XIX, principalmente entre los países que hoy son desarrollados o ricos. En muchos de estos países, los flujos comerciales y del mercado de capitales en relación con el PIB se acercaban o superaban a los de años recientes. Ese temprano despuntar de la globalización se revirtió en la primera mitad del siglo XX, época de creciente proteccionismo en un contexto de amargas luchas nacionales y de poderío, guerras mundiales, revoluciones, auge de ideologías autoritarias y gran inestabilidad económica y política.

El ritmo de la integración económica internacional se aceleró en la década de los ochenta y los noventa, cuando en todas partes los gobiernos redujeron las barreras políticas que obstaculizaban el comercio y la inversión internacional. La apertura al mundo exterior forma parte de un cambio más generalizado hacia una mayor confianza en los mercados y la empresa privada, especialmente a medida que muchos países en desarrollo y países comunistas se percataron de que los altos niveles de planificación e intervención gubernamental no producían los resultados de desarrollo esperados.

Entre los ejemplos más notables de esta tendencia están las amplias reformas económicas emprendidas por China desde finales de los años setenta, la pacífica disolución del comunismo en el bloque soviético de fines de los años ochenta y el arraigo y crecimiento estable de las reformas de mercado en la India democrática en los años noventa. La globalización también ha sido alentada por el progreso tecnológico, el cual está disminuyendo los costos de transporte y comunicaciones entre los países. El marcado descenso en el costo de las telecomunicaciones, y del procesamiento, el almacenamiento y la transmisión de la información, facilitan aún más la localización y el aprovechamiento de las oportunidades comerciales en todo el mundo, la coordinación de las operaciones en lugares dispersos, o la venta de servicios en línea que antes no podían comercializarse a nivel internacional.

Por lo tanto no es para sorprendernos que el término “globalización” se utilice a veces en un sentido económico mucho más amplio, como otra manera de referirse al capitalismo o a la economía de mercado. Cuando se utiliza con esta connotación, las preocupaciones manifestadas tienen que ver más con temas clave de la economía de mercado, como la producción por parte de empresas privadas y con fines de lucro, la frecuente reestructuración de los recursos según la oferta y la demanda y el impredecible y rápido cambio tecnológico. En este sentido, indudablemente que es importante analizar las fortalezas y las debilidades de la economía de mercado como tal, y comprender mejor las instituciones y las políticas necesarias para que ésta funcione de manera más eficaz. Además, las sociedades necesitan profundizar la reflexión sobre cómo manejar mejor las consecuencias que trae consigo el rápido cambio tecnológico. Sin embargo, poco se gana cuando se confunden estos factores diferentes (aunque relacionados) con la globalización económica en su significado medular, que es la ampliación de los lazos económicos a través de las fronteras.

Problemas Financieros de la Globalización

No es posible establecer una relación simple entre los cambios en la apertura comercial y los cambios en la desigualdad, sin embargo es posible encontrar muchos casos conocidos de países en los que la desigualdad ha aumentado a medida que las naciones se integran más a la economía mundial, como por ejemplo Estados Unidos, donde el salario de los hombres con educación secundaria disminuyó en un 20% a mediados de los años setenta y mediados de los años noventa.

La desigualdad de los ingresos aumentó en países como Argentina, Chile, Colombia, Costa Rica y Uruguay luego de haber emprendido reformas liberalizadoras en diferentes momentos durante las últimas tres décadas. Por su parte China, uno de los países de más rápida integración en el mundo, también experimentó una de los mayores aumentos en la desigualdad, a partir sin embargo de niveles muy altos de igualdad económica antes de la integración; con todo, el crecimiento de ese país fue lo suficientemente rápido como para reducir la pobreza de manera masiva. En este sentido, de acuerdo con las Perspectivas Económicas Globales de 2004, la cantidad de personas que vive con menos de US\$1 al día en China disminuyó de 361 millones en 1990 a 204 millones en 2000.

Sin embargo, también existe una cantidad similar de casos en los que la desigualdad disminuyó gracias a la apertura comercial (lo que constituye otra forma de presentar la observación surgida durante el análisis sobre comercio y pobreza: el hecho de que en

general, una mayor apertura comercial aumenta los ingresos de los pobres tanto como el ingreso per cápita).

La falta de una asociación empírica y sistemática entre la apertura comercial y los cambios en la desigualdad entre los países coincide completamente con la teoría estándar. Esta sugiere que la apertura comercial tenderá a aumentar la demanda por el factor de producción que sea relativamente abundante en el país que se liberaliza, pero escaso en el resto del mundo, con lo cual aumenta su salario. Por el contrario, la apertura disminuirá el salario del factor relativamente escaso en el país pero más abundante en el resto del mundo. Esta teoría coincide con la experiencia de Estados Unidos, donde el salario de los obreros calificados (relativamente abundantes en ese país, más escasos fuera de él) aumentó en relación con el salario de los obreros no calificados (numerosos en el resto del mundo). Sin embargo, la teoría también coincide con la experiencia de algunos países del Este asiático donde los obreros no calificados son relativamente abundantes y la distribución se tornó más igualitaria. Por lo tanto, se podría esperar la falta de algunos de los patrones que se pueden observar en la Figura 4. (Y por cierto, hay muchos casos en los que no se cumplen las predicciones de la simple teoría en su conjunto).

Más importante todavía, la liberalización comercial no es el único factor que influye sobre la demanda por factores de producción y por lo tanto, sobre el ingreso. Otros posibles factores que intervienen son el cambio tecnológico, los patrones de inversión, los cambios en la productividad relativa o los cambios en las condiciones institucionales, por ejemplo el ocaso de los sindicatos o las modificaciones en las condiciones implícitas de contratación entre trabajadores y empleadores. Según la mayoría de los estudios sobre Estados Unidos (el país más estudiado), el comercio es responsable sólo de una pequeña parte de la caída de los salarios no calificados. (Véase por ejemplo, Burtless et al (1998) o Collins (1996), quienes concluyen que el comercio y la inmigración en su conjunto son responsables de dos puntos porcentuales en un aumento del 18% en la desigualdad de los salarios). Estos estudios por lo general concluyen que el cambio tecnológico fue un factor mucho más importante.

La globalización de los mercados, el exceso de rivalidad generado por las nuevas tecnologías, han contribuido a que la crisis no sea meramente coyuntural, sino reflejo de cambios estructurales de la economía mundial.

La globalización tiene tres dimensiones principales:

- **FINANCIERA.** La dimensión financiera de la globalización la cual se acelera en los años 70 y tuvo como factor detonante el conjunto de servicios que empezó a ofrecer a nivel internacional la Banca Norteamericana desde la década del 60.
- **COMERCIAL.** La expansión sin precedentes del comercio mundial que se produce con posterioridad a la 2da guerra mundial.
- **POLITICA.** La creación de bloques económicos regionales entre los que se destacan el mercado Europeo (1992), el NAFTA, Mercosur, etc.

La globalización del sector financiero y de los mercados financieros se inicia en la década del 60 cuando los Bancos Norteamericanos empezaron a ofertar en el exterior servicios (multibanca) tales como: prestamos, gestión de divisas, negocios internacionales, valores, etc. La captación de los petrodólares en la década del 70 contribuyó en gran medida a esta globalización. Un hito fue la transformación de los mercados de divisas en mercados de 24 horas, la progresiva implantación de los

mercados financieros de futuros y la desregulación y modernización de los mercados financieros nacionales.

La expansión comercial tiene como características la creciente participación después del 70, de países en desarrollo (economías emergentes) como Brasil, Hong Kong, Singapur, etc, y para 1991 el 40% del comercio mundial era intraindustrial. La expansión del comercio contribuye hasta 1970 al crecimiento de la producción mundial y a partir de 1975 se presenta una desaceleración del crecimiento del comercio mundial, propiciado por el estancamiento económico derivado de la crisis petrolera y el retorno al proteccionismo.

En materia de políticas comerciales fuera de las barreras arancelarias, las no arancelarias constituyen hoy por hoy la artillería pesada del proteccionismo.

Estas medidas no tienen nada que ver con los precios sino con las cantidades, medidas antidumping, importaciones preferenciales, etc, e inciden directamente sobre sectores específicos como la agricultura, los textiles, la siderurgia.

La rivalidad que provoca la globalización supone no solo una caída en los precios y beneficios, sino también un exceso de capacidad productiva en muchos sectores de la economía, lo cual genera: estrechamiento de los márgenes empresariales, caída de la inversión e incremento del desempleo. De allí que los cambios que impone la globalización implican que algunos países y sus empresas mejoren o empeoren su posición económica uno de los retos que impone la globalización es la complejidad que añade a la dirección de las empresas; no es lo mismo administrar y comercializar dentro de las fronteras de un país, que tener presencia en los mercados internacionales con: costumbres y hábitos diferentes en el consumidor, características propias de la distribución y comercialización, legislación diferente, comportamiento propio de las economías y sus mercados, etc.

Otro reto es que la globalización incide en la sociedad civil al ofrecer una mayor disponibilidad de bienes y servicios que inducen a una creciente aceptación de lo foráneo, de la inversión extranjera y de nuevas tecnologías, lo cual supone un profundo cambio social y cultural, el entorno económico internacional actual es cada vez más dinámico y global. Tendencias como la creciente interdependencia entre países, la formación de bloques regionales de países, el surgimiento de economías emergentes en Asia y América Latina, los sorprendentes avances tecnológicos en diferentes sectores, configuran un entorno internacional crecientemente competitivo y cambiante.

La creciente globalización de los mercados se refleja en:

- De un lado en un fuerte incremento del comercio mundial en las tres últimas décadas, superando holgadamente el incremento del producto mundial.
- De otro en el auge de la inversión directa en el extranjero que ha crecido desde 1970 a tasas insospechadas.

En un entorno de estas características la internacionalización aparece como una necesidad apremiante para las empresas. Sin embargo hay que hacer notar que es un proceso difícil, complejo y costoso, que incluso puede perjudicar a la empresa que lo emprenda si esta no realiza previamente un análisis estratégico serio y riguroso antes de tomar tal decisión.

CONCLUSIONES

Las relaciones internacionales buscan fortalecer la soberanía nacional y promover un mundo multipolar, diversificando las modalidades de relación, privilegiando las relaciones con los países latinoamericanos y redefiniendo el modelo de seguridad hemisférica.

La gerencia estratégica se relaciona con el contenido de estrategia que tiene una empresa, con el proceso a través del cual se llega a ella, y sobre el impacto que esta produce en el desempeño de la firma. Es el patrón que se observa en un conjunto de decisiones; las decisiones estratégicas producirán un impacto a largo plazo en la empresa.

El objetivo de una empresa internacional es servir a mercados extranjeros ya sea mediante las exportaciones, inversión directa o transferencia de tecnología.

El estudio de sus decisiones relacionadas con el mercado exterior está en el campo de los Negocios Internacionales y en la esfera de la Gerencia Estratégica, pues implican no solo ampliar el campo de acción de la empresa de lo nacional a lo internacional, sino la dedicación a largo plazo de recursos gerenciales, tecnológicos y de capital.

El rendimiento de las empresas determina la competitividad internacional de los países; sin embargo está condicionado en gran medida por la naturaleza del sistema económico nacional que apoya a esas organizaciones y es esa estructura la que finalmente determina el nivel de competitividad de las industrias nacionales en los mercados internacionales.

Los análisis de competitividad que tratan sobre prácticas gerenciales comparativas dejan traslucir que las deficiencias gerenciales de USA son las grandes culpables de su ineficiencia económica y de la pérdida de competitividad frente al Japón.

Las variables estructurales de la economía que ejercen influencia sobre la competitividad internacional y que no pueden ser controladas por la Gerencia, como las políticas públicas como leyes antimonopolio, los mercados laboral y de capitales y el sistema tributario inciden de manera importante sobre los rendimientos del sector industrial y pueden tener una mayor incidencia sobre los administradores en la determinación del nivel de competitividad de una empresa a nivel internacional.

El talento humano se convierte en una de las principales fuentes de ventaja competitivas de las organizaciones. Hasta ahora las empresas venían buscando la diferencia frente a sus competidores únicamente en el ámbito tangible de esa transformación (cambio tecnológico), muchas están replanteando esa estrategia de negocios.

Las características de la inversión directa revelan los profundos cambios generados a nivel mundial, la consolidación de un conjunto de grupos gigantes mundiales que han modificado sustancialmente el papel de los estados.

Vía inversión directa extranjera, se ha establecido una jerarquía de localidades a nivel mundial que privilegia las inversiones cruzadas Norte-Norte y que convierte el desarrollo económico en un proceso desigual.

Los parámetros y stocks de inversiones en el mundo, incluyendo sus beneficios, establecen una jerarquía de inversores que proceden principalmente de USA, Gran Bretaña, Japón, Alemania, Francia y Suiza.

Estamos en pleno proceso de configuración de un sistema de economía mundial, en el que los espacios nacionales tienen que redefinir su papel que, en adelante será el resultado de la síntesis indispensable entre la capacidad del estado para salvaguardar el interés general y la acción de esos formidables actores cada vez más mundializados y con mayor capacidad de maniobrar.

Existe un claro cuestionamiento a las teorías y fundamentos del comercio internacional basado en las ventajas comparativas, la especialización, los espacios nacionales, la balanza de pagos y tantos otros, que solo podrán reconstruirse introduciendo en el análisis este fenómeno emergente e imparable que caracteriza el desenvolvimiento económico de fin del siglo: el carácter mundial de la inversión productiva.

La mejor forma de hacer frente a los cambios ocasionados por la integración internacional de los mercados de bienes, servicios y capitales, es ser francos y abiertos hacia ellos.

La globalización genera oportunidades, pero también ocasiona riesgos; a la vez que aprovechan las oportunidades de mayor crecimiento económico y el mejor nivel de vida que trae consigo una mayor apertura, las autoridades a cargo de formular políticas –en el ámbito internacional, nacional y local– también enfrentan el desafío de mitigar los riesgos para los pobres, vulnerables y marginados, y de aumentar la igualdad y la inclusión.

La globalización se desenvuelve: acentuando divergencias, empujando hacia la revaluación de las políticas internacionales y nacionales que atenuen esas divergencias, en particular las dirigidas a asegurar el desarrollo regional.

La situación relativa de grandes grupos de personas en los países en desarrollo ha mejorado incluso en la medida en que la situación relativa de muchos países se ha deteriorado; la distribución de los ingresos entre los países ajustada según la cantidad de habitantes muestra que el cambio es casi insignificante durante las últimas dos décadas con leves aumentos en la desigualdad y algunos modestos descensos.

LISTA PARA REVISAR POR SU PROPIA CUENTA EL VALOR DEL DOCUMENTO

Antes de presentar su documento, por favor utilice esta página para determinar si su trabajo cumple con lo establecido por AIU. Si hay más que 2 elementos que no puede verificar adentro de su documento, entonces, por favor, haga las correcciones necesarias para ganar los créditos correspondientes.

_si___ Yo tengo una página de cobertura similar al ejemplo de la página 89 o 90 del Suplemento.

_si___ Yo incluí una tabla de contenidos con la página correspondiente para cada componente.

_si___ Yo incluí un abstracto del documento (exclusivamente para la Tesis).

_si___ Yo seguí el contorno propuesto en la página 91 o 97 del Suplemento con todos los títulos o casi.

- _si___ Yo usé referencias a través de todo el documento según el requisito de la página 92 del Suplemento.
- _si___ Mis referencias están en orden alfabético al final según el requisito de la página 92 del Suplemento.
- _si___ Cada referencia que mencioné en el texto se encuentra en mi lista o viceversa.
- _si___ Yo utilicé una ilustración clara y con detalles para defender mi punto de vista.
- _si___ Yo utilicé al final apéndices con gráficas y otros tipos de documentos de soporte.
- _si___ Yo utilicé varias tablas y estadísticas para aclarar mis ideas más científicamente.
- _si___ Yo tengo por lo menos 50 páginas de texto (15 en ciertos casos) salvo si me pidieron lo contrario.
- _si___ Cada sección de mi documento sigue una cierta lógica (1,2,3...)
- _si___ Yo no utilicé caracteres extravagantes, dibujos o decoraciones.
- _si___ Yo utilicé un lenguaje sencillo, claro y accesible para todos.
- _si___ Yo utilicé Microsoft Word (u otro programa similar) para chequear y eliminar errores de ortografía.
- _si___ Yo utilicé Microsoft Word / u otro programa similar) para chequear y eliminar errores de gramática.
- _si___ Yo no violé ninguna ley de propiedad literaria al copiar materiales que pertenecen a otra gente.
- _si___ Yo afirmo por este medio que lo que estoy sometiendo es totalmente mi obra propia.

Firma del Estudiante

16 de Enero de 2007

Fecha

Moisés Alejandro Juan Ugalde Hernández
ID UD3635BEC8627

BIBLIOGRAFÍA

Dominick, Salvatore (1995), *Economía Internacional IV Edición. México* Prentice Hall, 1999.

Sawyer, Malcolm C.; Arestis, Philip, *The Rise of the Market: Critical Essays On the Political Economy of Neo-liberalism*, USA Edward Elgar Publishing, Inc., 2004.

Santiso, Javier, *Latin America's Political Economy of the Possible: Beyond Good Revolutionaries and Free-marketeers*, Santiso Javier, Cambridge, Mass MIT Press, 2006.

Estay Reyno, Jaime.; Santos, Theotonio dos. *La economía mundial y América Latina: Tendencias, problemas y desafíos*, Colección Grupos de trabajo de CLACSO; Ed. Digital, Libronauta, 2006.

Laffont, J.J., *The Economics of Uncertainty and Information*, MIT Press, 1989.

Grupo del Banco Mundial, *Aspectos Económicos para el Desarrollo, Programa sobre el Desarrollo*, 1998.

Smith Roy C; Walter Ingo, *Global Banking 2nd Ed.*, Oxford, New York Oxford University Press (US), 2003.

Hutchison, Michael M.; Westermann, Frank; *Japan's Great Stagnation: Financial and Monetary Policy Lessons for Advanced Economies CESifo Seminar Series*; Cambridge, Mass MIT Press, 2006.

Bailey, Roy E.; *The Economics of Financial Markets*; New York Cambridge University Press, 2005.

Bhar, Ramaprasad.; Hamori, Shigeyuki; *Empirical Techniques in Finance Springer Finance*; Berlin, New York Springer Science & Business Media, 2005.

Canterbery, E. Ray; *Alan Greenspan: The Oracle Behind the Curtain*; New Jersey World Scientific Publishing Co., 2006.

Dennis Apleyard – Alfred Field Jr. *"Economía Internacional".* División IRWIN. España. 1995.

Michael Porter. *"La Ventaja Competitiva de las Naciones".* Javier Vergara Editor. Buenos Aires. 1993.

Dr. Walter Block, Economista Senior, Fraser Institute, Canadá.

José Carlos Jarillo – Jon Martínez Echezarraga. *"Estrategia Internacional".* Editorial Mc Graw Hill. Madrid. 1991.

José Carlos Jarillo. *"Dirección Estratégica".* Editorial Mc Graw Hill. Madrid. 1992.

Francisco Mochón – Victor A. Beker, *Economía, Principios y Aplicaciones*, Ed. Mc. Graw Hill, 2da. edición, 1998.

Krugman, Paul. *Economía Internacional. Teoría y Política.* Edit. Mc Graw Hill. Cuarta Edición, 1999, P.24

George S. Yip. *"Globalización".* Editorial Norma. Bogotá. 1993.

Fabio López de la Roche *"Globalización. Incertidumbres y Posibilidades".* Editor. Tercer Mundo Editores – IEPRI Universidad Nacional. Santafé de Bogotá. 1999.

Jordi Canals. *"La Internacionalización de la Empresa".* Editorial Mc Graw Hill – IESE. Madrid. 1994.

Daniel Yergin – Joseph Stanislaw. *"Pioneros y Líderes de la Globalización".* Javier Vergara Editor. Buenos Aires. 1999.

Edna Camacho Mejía – Claudio Gonzalez Vega. *"Apertura Comercial y Ajuste de las Empresas"* Academia de Centroamérica y Centro Internacional para el Desarrollo Económico. San José de Costa Rica. 1992.

www.definicion.org/arancel

Moisés Alejandro Juan Ugalde Hernández
ID UD3635BEC8627