

### COMERCIO E INVERSION INTERNACIONALES

Recogemos de "The Wall Street Journal" el siguiente análisis:

El comercio exterior ha ido perdiendo fuerza a lo largo de los últimos diez años. En cambio, la inversión internacional se muestra más activa que nunca, hasta el punto de que se ha convertido en el factor dominante de la economía mundial. La mayor parte de la misma se realiza en valores mobiliarios, naturalmente, pero una proporción creciente de ella -que se puede calcular en un tercio del total, o más- es inversión permanente en industrias y servicios financieros.

Tradicionalmente, la inversión ha seguido al comercio. Las cosas han cambiado recientemente y el comercio se va mostrando más y más dependiente de la inversión. Las exportaciones de Estados Unidos en los años en que el dólar estuvo tan sobrevalorado habrían sido todavía menores si las filiales europeas de las empresas americanas y las "joint ventures" de éstas en Japón no hubieran continuado comprando maquinaria, productos químicos y repuestos de los Estados Unidos. De forma análoga, las filiales en el exterior de las instituciones financieras americanas, tales como los grandes bancos, supusieron alrededor de la mitad de los ingresos por servicios durante esos años decepcionantes ("dismal years"). Y confirmando todo ello, se observa ahora cómo los japoneses invierten masivamente en filiales industriales en toda América y en Europa Occidental con el fin de defender sus exportaciones. Incluso los sud-coreanos realizan inver-

siones industriales en América del Norte -especialmente en fábricas situadas cerca de la frontera de Méjico con Estados Unidos, al sur de ésta- para consolidar una clientela para sus exportaciones.

En la actualidad, alrededor de una quinta parte del capital invertido por Estados Unidos toma la forma de dependencias de uno u otro tipo ("facilities") fuera del país. Una proporción similar de la producción de las industrias norteamericanas se obtiene fuera de las fronteras de Estados Unidos. Tres cuartas partes de esa producción se vende fuera, y una cuarta parte se exporta a Norteamérica, bien como productos terminados bien como componentes. Similarmente, los grandes bancos y otros intermediarios financieros tienen una fracción análoga de sus recursos invertidos en el extranjero y realizan una proporción aún mayor de sus negocios a través de las sucursales en el exterior.

Ningún país supera a Estados Unidos como "multinacional", aunque Alemania se le acerca un poco cada día. Pero dentro de algunos años todos los países comercialmente importantes producirán fuera de sus fronteras tanto como lo hacen hoy los Estados Unidos, si no más. En 1.983, los industriales japoneses obtenían sólo el 2% de su producción total fuera de Japón. En 1.986 esta proporción era ya del 5%. Hacia 1.992, es decir, de aquí a cinco años, su producción en el extranjero será probablemente también de una quinta parte del total, con una concentración en Estados Unidos y en España (para su venta en el mercado europeo).

Un tercio al menos del comercio mundial de productos manufacturados se realiza dentro de las mismas empresas ("in-

tracompany trade"). Por ejemplo, desde la fábrica de la frontera mejicana de Sony hasta la fábrica de montaje de la misma Sony en San Diego, o desde una fábrica de motores de la Ford en los Estados Unidos hasta una fábrica de la misma Ford en Europa o en Brasil.

Hoy no es posible mantener una posición firme en un mercado en un área importante si no se implanta uno físicamente en la misma. De no hacerlo así se pierde el sentido del mercado. El ejemplo más reciente de este fenómeno es la experiencia de Volkswagen en Norteamérica. Hace menos de 20 años, en 1.969-70, Volkswagen disponía del 10% del mercado americano. Entonces los sindicatos alemanes vetaron el proyecto para el establecimiento de una fábrica en los Estados Unidos, con el argumento de que "no iban a exportar puestos de trabajo alemanes". Cuando el mercado americano cambió unos pocos años después, como consecuencia de la primera crisis del petróleo, Volkswagen había perdido su sentido del mercado. El 10% de Volkswagen está ahora en manos de los japoneses.

Las diferencias salariales no son una causa importante de las inversiones en el exterior. Por supuesto, las "maquiladoras" de la frontera mejicana, que suministran al mercado norteamericano partes y piezas cuya fabricación requiere el empleo intensivo de mano de obra, así como también las plantas de montaje de productos electrónicos en Taiwan y Singapur, deben su existencia a las diferencias salariales. Pero el coste de la mano de obra industrial es cada día menos importante en el proceso manufacturero. Son pocas las industrias en las cuales representen más del 8%, e incluso en éstas -textiles, automóviles, ensamblaje electrónico, acero-

los costes laborales disminuyen con tanta rapidez que el irse fuera en busca de ventajas salariales se puede considerar como un fenómeno que no sobrevivirá a la presente centuria.

Sin embargo, la mayor fuerza detrás de la inversión internacional tiene que ver, sí, con los recursos humanos. La exportación de productos fomenta el empleo de obreros industriales. La inversión en el extranjero, en cambio, supone la creación de ocupación, en el país de procedencia de la inversión, para técnicos y titulados: ingenieros, químicos, contables, directivos, expertos en control de calidad, investigadores de todo tipo. Con la inversión exterior, pues, se optimiza la utilización de mano de obra: fomenta el empleo de trabajadores industriales en el país de destino de la inversión, y crea oportunidades para los titulados con largos años de estudios en el país de procedencia de la misma.

Se puede esperar así que, salvo en el caso de una depresión de escala mundial, o de una guerra, la inversión internacional seguirá creciendo, y probablemente más deprisa que el comercio mundial. Resulta, sin embargo, que apenas disponemos de cifras sobre este fenómeno. Tampoco tenemos una teoría para una economía internacional que es impulsada por la inversión internacional más bien que por el comercio internacional. Resultado de todo ello es que no entendemos la economía mundial y que no podemos predecir su comportamiento ni anticipar sus tendencias.

Lo que puede deducirse, adicionalmente, de todo ello es que los tipos de cambio, los impuestos y las normas jurídicas serán más importantes en el futuro que los niveles sala-

riales y que los aranceles. Este es uno de los mayores cambios que se han operado en la economía mundial y aquel al cual ni los gobiernos, ni los economistas ni los empresarios han prestado la atención adecuada.