

Resumen

A lo largo de los últimos años, la economía mundial ha vivido un proceso de intenso crecimiento que ha venido impulsado por una expansión notable de los intercambios internacionales de bienes, servicios y factores, y por un cambio en el papel que las diversas regiones tienen en el mercado mundial. La evolución futura de estos intercambios se verá condicionada por la vía que se adopte para afrontar la presente crisis financiera y por el modo en que se resuelva el importante desequilibrio que afecta a la balanza de pagos norteamericana. Al tiempo que se expanden los mercados, han emergido nuevas formas de competencia e internacionalización vinculadas a los procesos de multilocalización que el avance técnico permite. Al análisis de estos factores se orienta el presente trabajo.

Palabras clave: comercio internacional, inversión extranjera, saldo corriente, especialización comercial, internacionalización de la empresa, multilocalización.

Abstract

In the course of the last few years the world economy has undergone a process of intense growth spurred on by considerable expansion in the international exchanges of goods, services and factors, and by a change in the role that the different regions play in the world market. The future trend of these exchanges will be predetermined by the path that is adopted to confront the present financial crisis and by the way that the major imbalance affecting the American balance of payments is resolved. At the same time as the markets are expanding, new forms of competition and internationalization have emerged linked to the processes of multilocation permitted by technical advance. The present study is oriented towards the analysis of these factors.

Key words: international trade, foreign investment, current balance, commercial specialization, company internationalization, multilocation.

JEL classification: F10, F32.

NUEVAS TENDENCIAS EN LOS MERCADOS INTERNACIONALES

José Antonio ALONSO

Director del ICEI

I. INTRODUCCIÓN

A mediados de 2007 se hicieron visibles los primeros síntomas que anunciaban un cambio en el signo del ciclo económico. Apenas nueve meses después, agotado el primer trimestre de 2008, aquellos indicios se han convertido en evidencias manifiestas. La economía internacional ha entrado definitivamente en una etapa de dificultades, que se reflejará en menores ritmos de expansión, más intensas tensiones inflacionistas, mayores restricciones a la financiación internacional y un obligado ajuste de los imponentes desequilibrios globales acumulados durante la etapa precedente. Cuál sea el alcance y la duración de esta nueva etapa de dificultades es algo difícil de predecir. La recurrente revisión a la baja de las previsiones de crecimiento por parte de los diversos organismos internacionales confirma la incertidumbre que domina el presente momento económico.

Si el inmediato futuro parece incierto, bastante más seguro es lo que cabe predicar respecto al pasado más reciente. Con el beneficio del tiempo transcurrido, es posible afirmar que la economía mundial ha vivido a lo largo de esta última década una de las etapas de más intenso y continuado crecimiento. Una etapa que ha venido acompañada de una expansión, y también una recomposición, notable de los mercados internacionales. En los últimos tres lustros, el volumen de

comercio ha crecido a una tasa cercana al 6 por 100 anual, y la inversión directa internacional, a cerca del 8 por 100. Nuevas potencias económicas, en algún caso de dimensión continental, han emergido en el mercado mundial con un peso y un dinamismo extraordinarios, dando origen a una redefinición de las condiciones de competencia internacionales. Al tiempo, el abaratamiento de los transportes y los avances en las tecnologías de la comunicación han hecho que los procesos de especialización internacional alcanzasen un nivel difícilmente concebible en el pasado. La fragmentación de los procesos productivos en tareas crecientemente especializadas y su recomposición en cadenas globales, por encima de las fronteras, ha dado origen a una nueva morfología de los procesos de internacionalización. Un proceso que afecta tanto al perfil e interpretación de los resultados comerciales de los países —sus ventajas comparativas— como a las formas de internacionalización de sus empresas.

Es difícil tratar en un único artículo este conjunto de fenómenos con el detenimiento que requieren. Lo que se hará, más modestamente, en estas páginas es un somero recorrido por alguno de los factores que ilustran y explican las nuevas tendencias en los mercados internacionales. Se confía en que los trabajos que componen este número monográfico arrojen una mirada más detenida e iluminadora sobre alguno de los factores aquí considerados.

II. EVOLUCIÓN DEL COMERCIO

A lo largo de los últimos tres lustros, el crecimiento de la economía mundial ha venido acompañado de una expansión del comercio (de bienes y servicios) y de una recomposición del peso que los diversos continentes y países tienen en los intercambios internacionales. Veamos la magnitud de estos cambios.

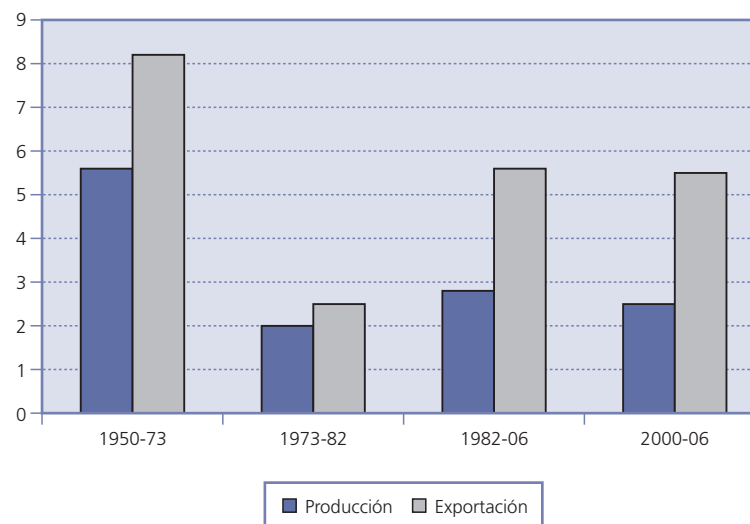
1. Expansión del comercio

Si se adopta una cierta perspectiva histórica, habrá de convenirse en que vivimos en una etapa de continuada expansión de los intercambios internacionales. La tasa de crecimiento del mercado mundial de bienes ha estado sistemáticamente por encima de la correspondiente al producto (gráfico 1). Sólo en el período de crisis de los años setenta ambas tasas parecieron aproximarse. En el último tramo histórico, tras mediados de los ochenta, las tasas de expansión del comercio duplican las correspondientes al producto.

Dentro del comercio de bienes, el dinamismo mayor le ha correspondido tradicionalmente a las manufacturas, que con frecuencia presentan tasas de crecimiento que duplican tanto las de los productos agrícolas como las de los mineros (incluida la energía) (gráfico 2). Acaso uno de los rasgos distintivos de la última época que estamos viviendo es un cierto incremento de la significación del comercio de bienes agrícolas, en parte como consecuencia de la demanda derivada del imponente crecimiento de países de alta dimensión poblacional (como China).

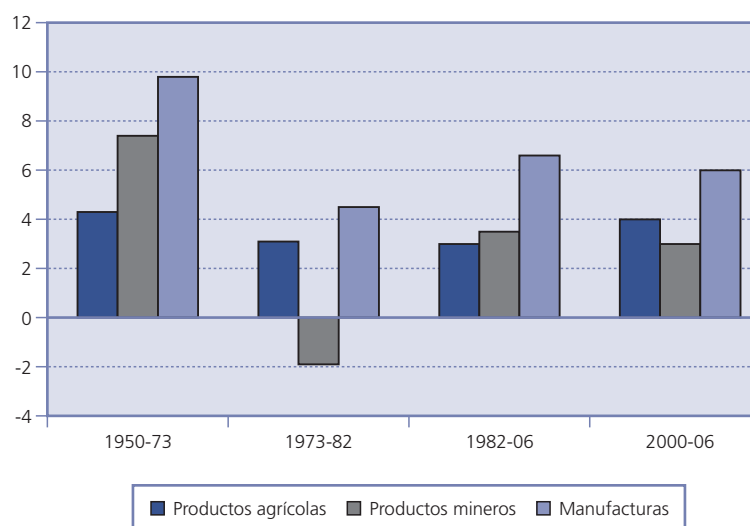
El dinamismo del comercio internacional de bienes ha estado

GRÁFICO 1
EVOLUCIÓN DEL COMERCIO Y DE LA PRODUCCIÓN MUNDIAL
(TASAS MEDIAS DE CRECIMIENTO ANUAL
EN TÉRMINOS REALES, PORCENTAJES)



Fuente: OMC.

GRÁFICO 2
TASAS DE CRECIMIENTO DEL COMERCIO
(TASAS MEDIAS DE CRECIMIENTO ANUAL
EN TÉRMINOS REALES, PORCENTAJES)



Fuente: OMC.

acompañado, en el último tramo histórico, por una expansión igualmente intensa del comercio de servicios. En este caso, las innovaciones tecnológicas, más que el abatimiento de barreras al comercio, impulsaron el progreso de la internacionalización. Las nuevas tecnologías, en especial en el ámbito de las telecomunicaciones, han hecho que cada vez sean más los segmentos de la producción de servicios que pueden ser objeto de intercambio internacional. Si nos atenemos al último tramo histórico, las tasas de crecimiento (en términos corrientes) del comercio de servicios iguala a la propia del comercio de bienes, y supera, por tanto, a la del producto (cuadro n.º 1). No es irrelevante señalar que en el mundo desarrollado las tasas de crecimiento del comercio de servicios son incluso superiores a las propias del comercio de bienes. Este crecimiento del comercio de servicios no es sino una manifestación del cambio que se está produciendo en la morfología de los procesos de internacionalización (a lo que se dedica el apartado IV).

2. Reestructuración del mercado

El proceso de expansión de los intercambios ha venido acompañado de un cambio perceptible en el peso relativo que las diversas regiones tienen en el mercado mundial. Si se toma el período posterior a 1973, es en algunas regiones del mundo en desarrollo, aunque no en todas ellas, donde se localizan las potencias comerciales más dinámicas (cuadro n.º 2).

De forma más precisa, el polo más dinámico del comercio internacional se ha situado en Asia. A comienzos de los años cincuenta, el peso de Asia en el total de las exportaciones mundiales apenas alcanzaba el 10 por 100. La potencia regional más relevante era entonces Japón, cuya contribución a las exportaciones era del 1,5 por 100. A partir de ese momento, las exportaciones de Japón experimentan un intenso crecimiento, hasta llegar a suponer, a comienzos de los noventa, el 10 por 100 del comercio mundial. Desde aquellas fechas, sin em-

bargo, la economía japonesa ha vivido una profunda crisis, que tuvo su efecto también en la evolución de su cuota exportadora: de hecho, en 2006 las exportaciones japonesas se situaron en torno al 5,5 por 100 del total mundial.

Ello no supuso retroceso alguno en el peso comercial de la región, ya que seis países de reciente industrialización (Corea del Sur, Taiwán, Singapur, Hong Kong, Malasia y Tailandia) tomaron el relevo del impulso exportador. A comienzos de los setenta, la exportación procedente de estos países apenas suponía el 3 por 100 del total mundial; treinta años más tarde esa cuota se había multiplicado por tres, situándose en el 9,6 por 100. Por último, a este grupo de países se le ha sumado China, que a partir de la década de los noventa inicia un proceso continuado de expansión de su capacidad exportadora, hasta alcanzar algo más del 8 por 100 de las exportaciones mundiales. Como consecuencia, Asia ha multiplicado por casi tres su peso en el comercio mundial, pasando a aportar cerca del 27 por 100 del total de exportaciones en 2006.

Entre las regiones del mundo en desarrollo que siguieron el proceso inverso se encuentran América Latina y África. A comienzos de los cincuenta, la primera de estas regiones aportaba cerca del 11 por 100 del comercio mundial: en 2006 no alcanza al 6 por 100 (incluyendo a México). Una trayectoria todavía más sombría es la que siguió África, que en similar período pasó de algo más del 6 al 3 por 100 de las exportaciones mundiales. Pese a este proceso, en los últimos años se aprecia en ambas regiones una cierta contención en la caída de su cuota de mercado, en parte debido

CUADRO N.º 1

**EVOLUCIÓN DEL COMERCIO DE BIENES Y SERVICIOS
(TASAS DE CRECIMIENTO MEDIA ANUALES EN TÉRMINOS CORRIENTES 2000-2006)**

	EXPORTACIONES		IMPORTACIONES	
	Mercancías	Servicios	Mercancías	Servicios
Mundo	11	11	11	10
América del Norte	5	6	7	7
América Centro y del Sur	14	8	10	7
Europa.....	11	12	11	11
UE-25	11	12	11	11
CEI	20	19	23	20
África	16	13	14	14
Oriente Medio	16	12	15	13
Asia.....	12	12	12	10

Fuente: OMC.

CUADRO N.º 2
EVOLUCIÓN DE LA ESTRUCTURA REGIONAL DEL COMERCIO (EXPORTACIONES DE BIENES)

	1973	1983	1993	2003	2006
Mundo (miles de millones de dólares).....	579,0	1.838,0	3.675,0	7.371,0	11.783,0
Estructura porcentual:					
América del Norte.....	17,3	16,8	18,0	15,8	14,2
Estados Unidos.....	12,3	11,2	12,6	9,8	8,8
Canadá.....	4,6	4,2	4,0	3,7	3,3
México.....	0,4	1,4	1,4	2,2	2,1
América Central y del Sur.....	4,3	4,4	3,0	3,0	3,6
Brasil.....	1,1	1,2	1,0	1,0	1,2
Argentina.....	0,6	0,4	0,4	0,4	0,4
Europa.....	50,9	43,5	45,4	45,9	42,1
Alemania.....	11,6	9,2	10,3	10,2	9,4
Francia.....	6,3	5,2	6,0	5,3	4,2
Reino Unido.....	5,1	5,0	4,9	4,1	3,8
Italia.....	3,8	4,0	4,6	4,1	3,5
España.....	0,9	1,1	1,7	2,0	1,7
Comunidad de Estados Independientes (CEI).....	—	—	1,5	2,6	3,6
África.....	4,8	4,5	2,5	2,4	3,1
Sudáfrica.....	1,0	1,0	0,7	0,5	0,5
Oriente Medio.....	4,1	6,8	3,5	4,1	5,5
Asia.....	14,9	19,1	26,1	26,2	27,8
China.....	1,0	1,2	2,5	5,9	8,2
Japón.....	6,4	8,0	9,9	6,4	5,5
India.....	0,5	0,5	0,6	0,8	1,0
Seis países de Asia Oriental.....	3,4	5,8	9,7	9,6	9,6
Oceanía (Australia y N. Zelanda).....	2,1	1,4	1,5	1,2	1,2

Fuente: OMC.

a su nuevo papel como proveedoras de materias primas y productos agrícolas.

Aunque partiendo de cuotas elevadas, virtualmente todas las regiones del mundo desarrollado han perdido peso en el mercado mundial, un fenómeno que se manifiesta de una manera inequívoca desde los años setenta. En concreto, si se hace exclusión de México, América del Norte pasó de suponer cerca de un 25 por 100 del comercio mundial a comienzos de los años cincuenta a una cuota que apenas supera el 12 por 100 en la actualidad. En el caso de Europa, la evolución es más cambiante. Hasta comienzos de los setenta, su cuota experimenta un progreso apreciable, hasta llegar a suponer el 50 por 100 del total de exporta-

ciones mundiales. A partir de aquella fecha, sin embargo, la cuota de las ventas europeas experimenta un retroceso, hasta suponer, en 2006, el 42 por 100. Aunque con matices según los casos, la cuota de mercado de las exportaciones de las principales economías europeas sigue esa misma secuencia: en este marco, España constituye una excepción (aunque no la única), ya que incrementa en el período su cuota de mercado.

3. La inversión directa internacional

No sólo ha crecido el comercio en el período; también la inversión directa, aunque con mayor variabilidad, ha seguido una tasa de expansión notable. En concreto, el

stock de capital extranjero creció a una tasa del 6 por 100 en primera mitad de los noventa, elevándose la tasa a cerca del 10 por 100 en la segunda mitad de esa década y situándose en el 7 por 100 en el primer tramo del nuevo milenio. Es decir, en los últimos tres lustros la inversión extranjera ha crecido tres veces más que el producto y un tercio más que el comercio.

Además de avanzar en los procesos de internacionalización, se ha producido también una cierta redefinición del peso que las regiones tienen como receptoras y emisoras de inversión directa. En ambos casos, se ha producido un cierto progreso de la cuota correspondiente a los países en desarrollo, si bien con dimensiones y motivaciones distintas.

CUADRO N.º 3

EVOLUCIÓN DEL STOCK DE INVERSIÓN EXTRANJERA POR REGIONES (MILES DE MILLONES Y PORCENTAJES)

	ENTRADAS			SALIDAS		
	1990	2000	2006	1990	2000	2006
En miles de millones de dólares:						
Mundo	1.799	5.810	11.999	1.815	6.209	12.474
Países desarrollados	1.414	4.031	8.454	1.669	5.329	10.710
Países en desarrollo.....	365	1.708	3.156	146	859	1.600
En porcentaje:						
Países desarrollados	79,5	69,4	70,4	91,9	85,8	85,8
Unión Europea	42,1	37,5	45,3	44,5	49,1	51,5
Estados Unidos.....	22,2	21,6	14,9	23,7	21,2	19,1
Japón	0,5	0,8	0,8	11,1	4,5	3,6
Países en desarrollo.....	20,5	29,4	26,3	8,0	13,8	12,8
Norte de África.....	1,3	0,7	0,9	—	—	—
África Subsahariana.....	2,0	1,8	1,6	0,9	0,6	0,4
América Latina	5,8	8,2	7,5	3,2	3,2	3,1
Asia	11,1	18,4	16,1	3,6	9,8	9,2
China	1,1	3,3	2,4	0,2	0,4	0,5
Hong Kong.....	2,5	7,8	6,4	0,6	6,2	5,5
Corea del Sur.....	0,3	0,6	0,6	0,1	0,4	0,3
Taiwán.....	0,5	0,3	0,4	1,7	1,1	0,9
Malasia.....	0,6	0,9	0,4	—	0,2	0,2
Singapur.....	1,7	1,9	1,7	0,4	0,9	0,9
Tailandia	0,4	0,5	0,5	—	—	—
Oceanía	0,1	—	—	—	—	—
CEI y Europa del Este	—	1,2	3,2	—	0,3	1,3
Total.....	100	100	100	100	100	100

Fuente: UNCTAD.

Como regiones receptoras, el mundo en desarrollo ha pasado de captar el 20 al 26 por 100 del stock de capital entre 1990 y 2006. Detrás de este progreso está el crecimiento de Asia y América Latina como regiones de destino de los capitales internacionales. Son, pues, las regiones de renta media del planeta las que han logrado mejorar su atractivo para los inversores internacionales. Parte de estas inversiones responden a los procesos de multilocalización que han emprendido empresas internacionales inicialmente radicadas en los países desarrollados.

En tanto que regiones emisoras, también el mundo en desarrollo, aunque más modestamen-

te, mejora su aportación al stock de capital internacional: pasa del 8 al 12 por 100 entre 1990 y 2006. En este caso, sin embargo, sólo una región, Asia, ha mejorado su posición relativa, al haber pasado su cuota del 3,6 al 9,2 por 100 del capital extranjero emitido. Es cierto que se aprecia una mayor presencia en los mercados internacionales de empresas procedentes de países en desarrollo, especialmente de renta media. Es el caso de empresas procedentes de Chile o Brasil, de Sudáfrica o India, de Malasia o de México. No obstante, este fenómeno no es de suficiente entidad como para que quede reflejado en un cambio significativo en las cuotas correspondientes a la participación de las regiones en la emisión de inversión directa

en el extranjero. Y, de hecho, el progreso mayor en las cuotas se aprecia en el caso de aquellos países especializados en la intermediación inversora, como Singapur o Hong Kong (cuadro n.º 3).

4. Los desequilibrios globales

La expansión del comercio en esta última década se ha producido en un contexto de crecientes desequilibrios entre las regiones de la economía mundial. La magnitud de esos desequilibrios y sus vías de corrección pueden condicionar la marcha futura de las transacciones internacionales. Aunque este aspecto será materia de otra colaboración, aquí se

CUADRO N.º 4

SALDOS DE CUENTA CORRIENTE (MILES DE MILLONES DE DÓLARES)

	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
Países desarrollados	18,5	-114,8	-263,3	-205,0	-208,8	-207,0	-224,2	-438,7	-525,2	-463,3
EE.UU.	-213,5	-299,8	-417,4	-384,7	-459,6	-522,1	-640,2	-754,9	-811,5	-738,6
Área euro	49,1	23,2	-35,1	8,4	50,1	45,2	108,2	23,6	-6,4	-30,0
Japón	119,1	114,5	119,6	87,8	112,6	136,2	172,1	165,7	170,4	212,8
Otros	63,8	47,4	69,6	83,50	88,1	133,6	135,7	126,9	122,2	92,6
Emergentes y en desarrollo	-113,4	-24,0	86,9	41,1	76,6	144,3	213,6	439,5	606,7	630,9
África	-19,4	-15,0	8,3	1,3	-8,6	-3,9	2,0	15,8	29,6	1,6
Europa Central.....	-19,4	-26,5	-31,3	-15,8	-24,0	-37,2	-59,3	-61,3	-90,9	-121,5
CEI	-7,4	23,7	48,3	33,1	30,2	35,9	63,8	88,3	97,8	76,1
Asia	49,5	38,3	38,5	36,7	64,8	82,6	89,2	161,4	277,5	383,5
Oriente Medio	-26,1	12,1	71,5	39,9	30,3	59,1	97,1	200,3	247,3	274,6
América Latina.....	-90,6	-56,6	-48,3	-54,	-16,0	7,7	20,8	35,0	45,4	16,4

Fuente: FMI.

adelantarán, muy someramente, alguna de las implicaciones de este fenómeno.

Como es sabido, entre 1999 y 2007 el déficit corriente de la economía norteamericana se duplicó, pasando de 300 a 740 millardos de dólares (cerca del 6 por 100 del PIB). Se trata de un desequilibrio que pesa sobre la evolución futura de la economía internacional y que ha convertido a Estados Unidos en el principal deudor del mundo (cuadro n.º 4).

Es relevante señalar que, aunque en la financiación de este déficit participan algunas economías desarrolladas (como Japón), es a los países en desarrollo a los que corresponde la mayor contribución. Exceptuando Europa Central y Oriental, el resto de las regiones del mundo en desarrollo cierran sus cuentas externas con superávit: un rasgo que no es frecuente encontrar en la economía internacional. De forma más precisa, la principal financiación del déficit norteamericano proviene, en primer lugar, de las economías de Oriente Medio, que están viendo las consecuencias de la

acumulación de rentas que deriva del alza de los precios del crudo. A este grupo de países cabría añadir algunos otros productores de *commodities* —por ejemplo, en América Latina— que en igual medida están rentabilizando los elevados precios de sus exportaciones en los mercados internacionales. El segundo grupo de economías financiadoras está conformado por aquellas excedentarias, fundamentalmente de Asia, que han logrado mantener saldos supervitarios en virtud de su extraordinario dinamismo exportador de manufacturas. En este grupo se sitúa, de manera muy destacada, China.

Pese a su dimensión, el desequilibrio señalado no se manifiesta —en toda su intensidad— como carga para la economía norteamericana, en parte por el diferencial de rentabilidades que deriva de su posición neta con el exterior. Mientras su endeudamiento se expresa preferentemente en títulos de bajo riesgo y muy limitada rentabilidad adquiridos por las economías asiáticas, y otras en desarrollo, para nutrir sus reservas, el uso de ese ahorro

en el exterior proporciona a la economía norteamericana rentabilidades superiores.

El proceso recuerda a épocas anteriores de la economía mundial, cuando estaba en plena vigencia el sistema de Bretton Woods. Como señala Eichengreen (2006): «Hoy, como hace cuarenta años, el sistema internacional está compuesto por un centro y una periferia. El centro tiene el exorbitante privilegio de emitir divisas empleadas como reserva internacional y tiene tendencia a vivir más allá de sus posibilidades. La periferia, a la que le resta un trecho para alcanzar al centro, está comprometida en un crecimiento exportador basado en el mantenimiento de un tipo de cambio infravalorado; de lo cual se deriva como corolario la masiva acumulación de reservas internacionales en activos de bajo rendimiento, nominados en la moneda del país del centro. En los sesenta, el centro era Estados Unidos y la periferia, Europa y Japón, (...). Ahora, con la expansión de la globalización, hay una nueva periferia, los mercados emergentes de Asia, pero el mismo viejo centro, los Estados Unidos,

con la misma tendencia a vivir más allá de sus medios».

Aun cuando la semejanza es sugerente, el propio Eichengreen (2006) se ha encargado de poner límites a la comparación. Entre los factores de novedad debieran contarse: 1) la ausencia de un bloque definido que actúe de modo unitario en la actual periferia, respecto a la Europa de los sesenta; 2) la presencia de monedas alternativas de reserva, como el euro, inexistentes cuarenta años atrás; 3) la menor presencia de controles de capital, lo que hace más difíciles y costosas las políticas de esterilización, y 4) los mayores niveles de liberalización financiera existentes a escala internacional. De todos estos factores de cambio, el más relevante es, sin duda, la presencia de un nuevo bloque económico, Europa, con un comportamiento financiero relativamente equilibrado y con una moneda que puede comportarse como divisa internacional.

En suma, como algunos han sugerido, el comportamiento de Estados Unidos es muy cercano al de un gran banco global de inversión, que es capaz de captar ahorro a bajo coste y nominado en dólares y asignar esos recursos a operaciones inversoras de mayor rentabilidad, preferentemente en moneda extranjera y con alto nivel de apalancamiento (Gourinchas y Rey, 2005). Nada obliga, sin embargo, a que ese banquero incurra en recurrentes y agigantados déficit corrientes, como en realidad sucede. No fue éste, de hecho, el comportamiento del Reino Unido, antes de la Primera Guerra Mundial, o de Estados Unidos, antes de 1971, cuando realizaron similar función.

Ahora bien, ¿cuáles son las vías de salida a los actuales desajustes? Permanece como posibilidad

la corrección repentina y desestabilizadora de estos desequilibrios, con efectos altamente costosos sobre la economía internacional. Esta eventualidad sería más probable si se produjese un desplome del consumo interno de los norteamericanos o si los inversores dejaran de valorar los activos norteamericanos a los tipos de cambio e interés vigentes. La emergencia de la crisis de las «hipotecas *subprime*», y su consecuencia sobre la estructura del sistema financiero y el mercado inmobiliario, no ha hecho sino amplificar el riesgo de que esto suceda.

La otra alternativa es evitar la caída del consumo, a través de medidas fiscales, y proseguir en la reducción de los tipos de interés, alentando la actual tendencia depreciatoria del tipo de cambio del dólar. Se supone que el impacto de este proceso sobre la economía norteamericana es doblemente positivo, ya que aumenta sus exportaciones netas e incrementa (disminuye) el valor en dólares de sus activos (pasivos) en el exterior. Pero ello tiene consecuencias adversas sobre la economía internacional, tanto sobre los competidores en los mercados internacionales como sobre los inversores: no cabe olvidar que una buena parte del ahorro internacional está hoy nominado en dólares. Adicionalmente, esa tendencia tendrá como efecto indeseado un incremento de la inflación, al obligar a otros países, especialmente a aquellos que ataron su moneda al dólar, a seguir la senda de reducciones de los precios del dinero. La rápida reacción de las autoridades económicas norteamericanas, rebajando los tipos de interés, abaratando las condiciones de descuento, respaldando a las instituciones financieras en riesgo y apoyando con medidas fiscales el consumo familiar, parecieran ir en la línea

de favorecer ese proceso de suave recesión.

De forma complementaria, ayudaría a la corrección de los desequilibrios una suavización del régimen cambiario chino o un estímulo a su gasto interior. Las dificultades para exportar a los mercados europeo y norteamericano, con demandas menos expansivas en los próximos años, puede provocar que el crecimiento chino bascule en mayor medida hacia la demanda interna, pero se trata de una posibilidad remota. Los ensayos precedentes en esta vía han sido poco exitosos. La leve corrección apreciatoria que ha tenido el *remimbi*, se ha demostrado, al cabo, claramente insuficiente para corregir los desequilibrios subyacentes, y tampoco parece que se haya logrado invertir el frugal comportamiento de los agentes públicos y privados en aquel país asiático.

En suma, todo parece indicar que nos encontramos ante una opción dilemática: o se opta por gestionar una recesión suave, con limitado efecto sobre los desequilibrios de partida y riesgo de un rebrote de las tensiones inflacionistas, o, alternativamente, se opta por asumir una recesión más profunda y (supuestamente) breve, con un impacto más severo sobre el resto del mundo. De cuál sea la vía que finalmente se imponga dependerá, en gran medida, el dinamismo de los mercados en el más inmediato futuro.

III. FRAGMENTACIÓN PRODUCTIVA Y MULTILOCALIZACIÓN

Los mercados no sólo han ampliado su dimensión, sino también han alterado las formas de competencia en su seno. Dos factores, entre sí relacionados, están

en la base de dicho proceso: la *globalización*, por una parte, y el *acelerado cambio técnico*, especialmente en el ámbito de las comunicaciones, por la otra. Si el primero de los factores ha supuesto un acortamiento de las distancias entre mercados, generando un espacio crecientemente diáfano de competencia internacional, el segundo ha permitido la fragmentación de las tareas productivas y su dispersa ubicación en la geografía internacional. Como consecuencia de ambos procesos, se ha profundizado la división internacional del trabajo, que afecta hoy no sólo a sectores o bienes acabados, sino también a *tareas* o a fragmentos de la cadena de valor de los bienes y servicios. La producción modular y la multilocalización se imponen como creciente respuesta a los cambios mencionados (1).

1. Naturaleza del fenómeno

Adam Smith fue el primero que asoció el progreso económico con la especialización productiva. La proclividad humana al intercambio, unida a las posibilidades que brinda un mercado cada vez más amplio y libre, propicia la progresiva división de tareas, lo que, a su vez, conduce a mejoras en la productividad, al permitir el desarrollo de las destrezas de personas y maquinaria. Cuando Adam Smith pensaba en este mecanismo de progreso aludía principalmente a la especialización de actividades en el seno de una misma fábrica: la especialización productiva debía de estar enmarcada en un proceso productivo y en un entorno físico espacialmente acotado. No podía ser de otro modo, dados los costes que la distancia geográfica imponía tanto al desplazamiento físico de los materiales como a la transmisión de órdenes y la supervisión de tareas.

Cabría decir que las condiciones de coste (de transporte y coordinación) favorecían las *economías de aglomeración*, propiciando la concentración de tareas en el seno de una unidad fabril.

Desde entonces, y hasta la actualidad, el desarrollo económico ha estado asociado a un proceso de creciente especialización no sólo de las tareas dentro de la fábrica, como suponía Adam Smith, sino también de actividades, industrias y sectores en el seno de una economía. Allyn Young fue quien primero insistió en esta segunda acepción de la especialización productiva, argumentando de forma convincente el efecto que sobre la productividad agregada tenía la relación entre la creciente división de trabajo en el seno de una economía y la expansión de la demanda agregada. El protagonismo del sector servicios en las economías maduras es, en parte, producto de este proceso, al hacer que actividades antes computadas como parte de la transformación manufacturera se hayan convertido progresivamente en servicios específicos, que se brindan desde unidades empresariales autónomas.

La senda histórica de la economía de mercado aparece guiada, en suma, por un proceso de creciente especialización para mejorar productividades y reducir costes. Lo que es nuevo y propio de la época actual es la intensidad con la que ese proceso se ha producido y el hecho de que haya venido asociado a una dislocación de las tareas o de las etapas de la cadena de valor de un producto. Son los avances tecnológicos, tanto en el ámbito de los transportes como, sobre todo, en las comunicaciones, los que han hecho posible el nuevo alcance del fenómeno. La reducción de los costes del transporte y de los costes de

coordinación ha diluido la requerida contigüidad física de las tareas en el seno de una cadena de valor. Hoy las mercancías pueden trasladarse a bajo coste por encima de las fronteras, e igualmente las órdenes e informaciones pueden transmitirse sin sujeción a las restricciones que impone la distancia. Todo ello ha permitido que la especialización alcance a crecientes etapas de la cadena de valor, propiciando el aprovisionamiento de tareas antes integradas en el proceso productivo a través de unidades empresariales especializadas, total o parcialmente autónomas (*outsourcing*). Cuando además ese proceso se extiende más allá de las fronteras nacionales y da lugar a intercambios internacionales, se asiste a lo que se ha denominado una producción multi-localizada (*off-shoring*) (2).

Este proceso ha comportado un cambio en las formas que adoptan los intercambios internacionales, requiriendo de nuevos enfoques doctrinales para su análisis. La teoría del comercio se construyó sobre la base de suponer un intercambio de bienes (y, en su caso, servicios) acabados. No importa que alguno de ellos constituyera, a su vez, un *input* intermedio para producciones ulteriores, porque se entendía que los respectivos procesos de producción eran, hasta cierto punto, autónomos y cerrados sobre sí mismos. Sobre esta base se construyeron las teorías de la ventaja comparada, tanto de Ricardo como de Heckscher y Ohlin, que explican el intercambio comercial.

El desarrollo del fenómeno de la multilocalización introduce un elemento de radical novedad en esta visión del comercio, al referir los intercambios internacionales a fases de los procesos productivos. La especialización ya no se produce entre sectores o entre bienes,

sino entre tareas que, a su vez, se integran en procesos productivos más amplios, globalmente configurados. Nacen así las que cabría denominar *ventajas comparativas fragmentadas*, o, como las definió Bhagwati, «ventajas comparativas caleidoscópicas». Sigue habiendo, por supuesto, procesos productivos completos en los países, generación de bienes finales que son objeto de comercio internacional, pero cada vez son más las empresas que se internacionalizan mediante su inserción en cadenas globales de producción a través de su contribución con tareas o servicios especializados.

2. Ámbitos para la multilocalización

Pese a la importancia adquirida por los procesos descritos, no cabe generalizarlos al conjunto de la actividad económica; de hecho, existen actividades en las que es difícil que estos cambios tomen cuerpo. La proximidad seguirá siendo importante cuando se requieran múltiples y simultáneas tareas, en aquellos casos en los que es crucial la relación directa y personal entre los agentes o, en fin, en aquellas operaciones que son difíciles de someter a rutina o que incorporan contenidos idiosincrásicos, contingentes o emocionales.

Es esa diferencia la que hace distinguir a Leamer y Storper (2001) entre tareas para cuyo desarrollo se requiere de información fácilmente codificable y aquellas que emplean información tácita o difícil de sistematizar. Las primeras pueden ser objeto de multilocalización sin excesivo coste, ya que la información relevante puede ser traducida a un sistema de símbolos de fácil transmisión a través de las nuevas tecnologías de la comunicación; por el contrario, las

segundas requieren de información que sólo puede ser aportada a través de la comunicación directa entre los agentes que protagonizan la transacción, lo que dificulta su prestación a distancia.

Levy y Murnane (2004) ofrecen una tipología más amplia de las tareas objeto de multilocalización. Para ello sugieren cinco grandes tipos, de acuerdo a si requieren: 1) un conocimiento experto; 2) una comunicación compleja; 3) rutinas cognitivas; 4) rutinas de trabajo, y 5) actividades no rutinarias. Pues bien, todas aquellas tareas (o fases del proceso de producción) que pueden ser sometidas a rutina, sean cognitivas o manuales, son más fáciles de traducir a un sistema de símbolos, a un código transferible generado por deducción, lo que las convierte en más susceptibles de multilocalizar. Por el contrario, el resto de las tareas tienen un contenido inductivo más elevado, lo que las hace más difíciles de someter a códigos estandarizados y, con ello, de transferir a distancia.

Con idéntico propósito, Blinder (2005) se pregunta qué factores explican la proclividad de una tarea a ser multilocalizada. La causa explicativa no puede descansar en el carácter manufacturado o no manufacturado de los bienes, porque el alcance de la internacionalización afecta hoy tanto a bienes como a servicios; tampoco es pertinente la diferencia en los niveles de cualificación de la mano de obra empleada en la producción del bien, ya que entre las tareas difíciles de multilocalizar pueden encontrarse tanto las que requieren altos niveles de formación como las que emplean mano de obra no cualificada. Es, en definitiva, la capacidad de «empaquetar» la tarea en unidades fácilmente trasladables por encima de las distancias, sin apenas cos-

te económico ni de tiempo, lo que condiciona el grado de multilocalización de que es susceptible una cadena de valor.

3. Dimensión del fenómeno

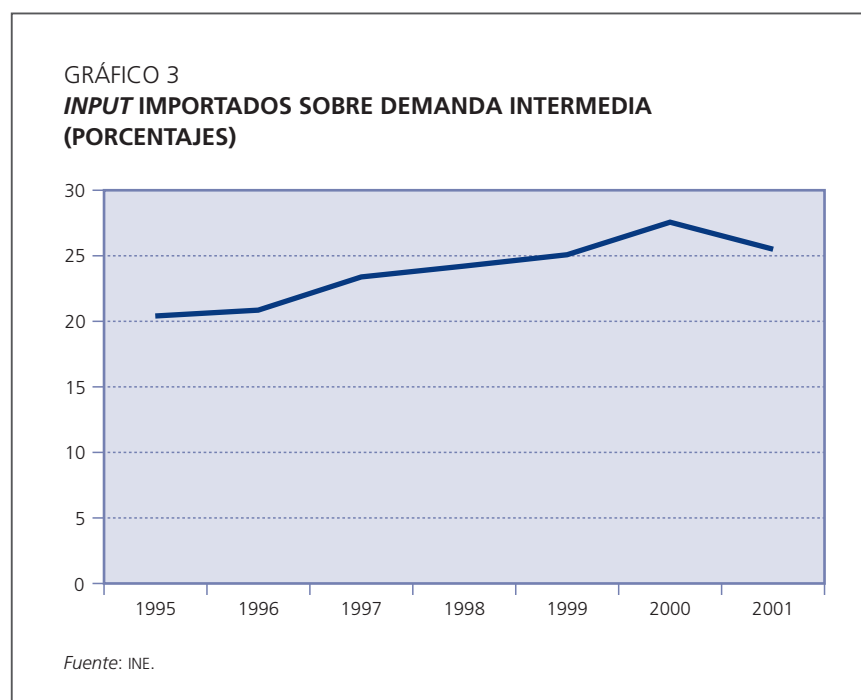
No es fácil determinar la dimensión que han adquirido los procesos de multi-localización. Varios son los factores que conspiran contra una adecuada medición del fenómeno. En primer lugar, una buena parte de las transacciones a las que se está aludiendo se realizan en el seno de grupos empresariales complejos, a través de lo que se conoce como comercio intra-empresa. En este caso el problema no es sólo que los intercambios se conozcan mal, sino también que las valoraciones aparecen distorsionadas de acuerdo con propósitos contables o fiscales del propio grupo. En segundo lugar, parte de las transacciones a las que se alude no comportan desplazamiento físico de mercancía alguna a través de fronteras, dado que lo que se transfieren son tareas o servicios que se prestan a través de soportes no tangibles, de difícil registro. Por último, las estadísticas de comercio se construyen sobre el valor final de los bienes objeto de transacción, pero para medir los efectos de la multilocalización sería necesario medir el intercambio de valores añadidos aportados en los procesos de producción; es decir, sería necesario estimar la aportación modular que se realiza desde cada país a una cadena de valor de alcance internacional. Un propósito que está lejos de los procedimientos habituales de registro del comercio.

Pese a estas dificultades, existen dos medidas que tienden a aproximar la dimensión relativa del fenómeno. La primera recurre a las tablas *input-output* para de-

terminar el peso que tienen los *inputs* importados bien sea sobre el total de los *inputs* consumidos en la producción de bienes y servicios de la economía en cuestión, bien sobre el *output* total de bienes generado. Una segunda aproximación de carácter genérico es a través de la importación (y exportación) de servicios a las empresas y servicios profesionales y técnicos, expresándolos bien en términos absolutos, bien en relación con el PIB de la economía en cuestión. Más allá de la información que provean, se trata de dos aproximaciones muy toscas a un fenómeno que se resiste a una medición más precisa.

Aplicando estos procedimientos, Grossman y Rossi-Hansberg (2006a) hablan de una elevación de los *inputs* importados en Estados Unidos para abastecer los procesos productivos de bienes, que ha pasado del 7 por 100 en 1972 al 18 por 100 en 2000 como porcentaje del total de *input*. En el caso de Estados Unidos esta tendencia es posible contrastarla, además, con la evolución del comercio intra-empresa, dado que existe información referida a los grupos empresariales y a sus filiales en el exterior. Pues bien, ese tipo de comercio suponía el 47 por 100 del total de las importaciones ejecutadas por Estados Unidos en 2005. Por último, también se aprecia un incremento en la importación de servicios a empresas, que pasó de estar ligeramente por encima de los 20 millones de dólares en 1997 a alcanzar los 35 millones en 2004, ambas cifras en dólares de 1997.

No muy distinto es el caso de España, si bien la información disponible no es ni larga en el tiempo, debido a los cambios de metodología, ni muy actualizada, debido al retraso con que esta información contable se elabora. Pero, más allá de estos problemas,



se percibe el efecto al que se alude. Así, por ejemplo, si se adopta la secuencia de tablas *input-output* de 1995 a 2001, se puede observar que el peso de las importaciones intermedias respecto a la demanda intermedia ha crecido de forma continuada en el período (gráfico 3). En concreto, ha pasado del 20,4 al 25,5 por 100, lo que da una idea del peso del abastecimiento internacional de los procesos productivos.

Alternativamente, se puede considerar la evolución que han tenido en los últimos años las importaciones y exportaciones de servicios a las empresas y su peso relativo al PIB (gráficos 4 y 5). Conviene señalar que, frente a otras economías, como Estados Unidos, en España son relevantes ambos flujos, de importación y exportación, ya que la multilocalización se produce en ambos sentidos. Es decir, hay empresas españolas que localizan más allá de las fronteras parte del proceso productivo, que posteriormente se integra en la cadena de valor (importaciones),

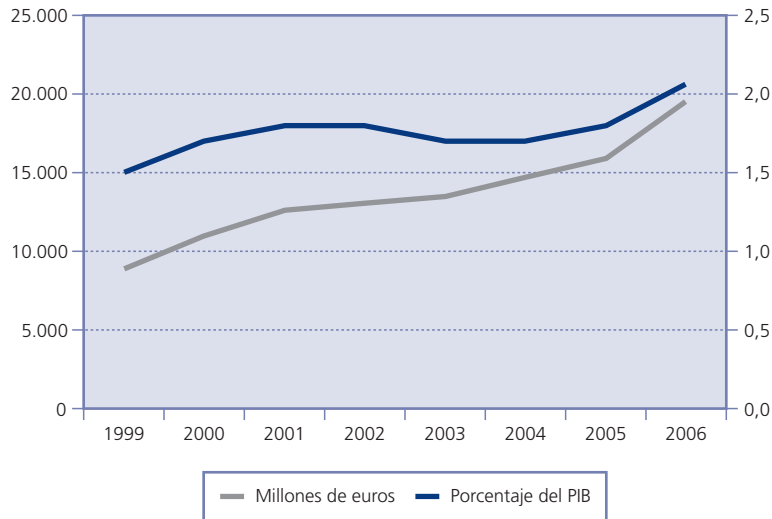
y hay empresas españolas que se conectan a cadenas de producción globales, abasteciendo con tareas especializadas a firmas internacionales (exportaciones). Pues bien, también en este caso se aprecia una cierta tendencia ascendente, que insinuaría un incremento de las dimensiones correspondientes a la multilocalización. Un fenómeno que se constata al considerar tanto el peso de las importaciones como el de las exportaciones, y sea en términos absolutos o en relación con el producto interior bruto.

IV. CONSECUENCIAS DE LA MULTILocalIZACIÓN

1. Consecuencias agregadas

La emergencia de la multilocalización ha venido acompañada de un importante debate acerca de las consecuencias que el fenómeno tiene para el tejido productivo, las rentas y el empleo de los países desarrollados, en los que rigen más elevados costes laborales.

GRÁFICO 4
IMPORTACIONES DE SERVICIOS A EMPRESAS

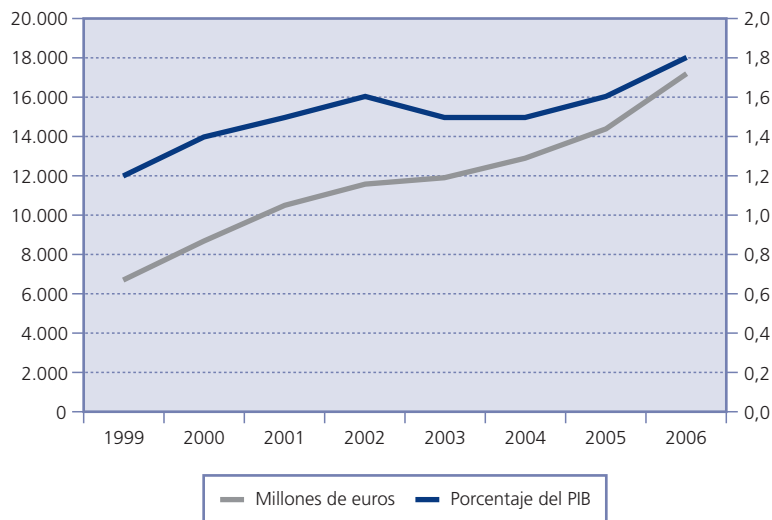


Fuente: INE.

En 2006, Blinder publicaba en la conocida revista *Foreign Affairs* un artículo en el que hacía un ejercicio de anticipación de los efectos que cabe esperar de la multiloca-

lización. Aunque advierte acerca de lo especulativo de sus consideraciones, la imagen que traslada es manifiestamente pesimista para Estados Unidos (y, por ex-

GRÁFICO 5
EXPORTACIONES DE SERVICIOS A EMPRESAS



Fuente: INE.

tensión, a buena parte de los países industriales). Los servicios más resistentes a la multilocalización no son aquellos, como en ocasiones se presupone, de mayor contenido tecnológico o que requieren mano de obra más cualificada, sino los difíciles de estandarizar, aquellos que se resisten a ser «empaquetados» en unidades trasladables por encima de fronteras. Una parte importante de estas actividades es la que se relaciona con los servicios de tipo personal: cuidado de la casa, cuidado de ancianos, cuidado de los hijos, atención médica personalizada, escolarización, etcétera. Pero a este tipo de servicios les afecta lo que Baumol denominó en su día «enfermedad de los costes»: son actividades en las que los incrementos de productividad son difíciles o, incluso, indeseables.

Como consecuencia de su menor progreso productivo, los precios de estos servicios tenderán a elevarse tanto en relación con los propios de los bienes manufacturados como de los servicios impersonales, afectando a la estructura de la demanda relativa. La consecuencia de ese proceso es un reajuste tanto de la estructura del empleo como de los salarios de los países ricos. Se producirá un cambio en el seno de las economías desarrolladas en beneficio de actividades de bajo ritmo de incremento de la productividad. Al tiempo, como consecuencia del cambio en la estructura de la oferta laboral, descenderán los salarios relativos de los empleos relacionados con los servicios personales, salvo que la expansión de la demanda compense el bajo ritmo de su progreso productivo (algo que puede suceder en ciertos servicios de lujo, como la cirugía plástica, pero no en todos los casos).

No es fácil someter estas especulaciones a un marco analítico riguroso que contemple el con-

junto de efectos asociados a la multilocalización. Acaso el ensayo más acabado en esta dirección corresponde a Grossman y Rossi-Hansberg (2006b), que confeccionan un modelo que permite una cierta interpretación ordenada de efectos. En concreto, estos autores parten de dividir la oferta

productiva en i tareas (o segmentos de producción), que pueden ordenar de acuerdo con el nivel de cualificación de la mano de obra empleada (recuadro 1). Esa misma ordenación otorga una medida de probabilidad de multilocalización, dado que los autores suponen que ésta es más elevada

en aquellas tareas con mayor intensidad de mano de obra no cualificada (este último supuesto es prescindible, sin que afecte a las conclusiones básicas del modelo).

Pues bien, la gama de tareas que pueden desplazarse dependerá de los salarios relativos entre

RECUADRO 1

MODELO DE DETERMINACIÓN DE LOS EFECTOS DE LA MULTILocalIZACIÓN

Se parte de dividir la oferta productiva de una economía en i tareas (o segmentos de producción), que pueden ordenarse de acuerdo con el nivel de cualificación de la mano de obra que requieren. Esa misma ordenación otorga una medida de probabilidad de multilocalización, dado que suponen que ésta es mayor en aquellas tareas con mayor intensidad de mano de obra no cualificada. A su vez, se considera que realizar la tarea i en otro país requerirá, en términos relativos al trabajo local, $\beta t(i) > 1$ unidades de trabajo. En este caso $t(i)$ es una función creciente de i , ya que esta última variable expresa el nivel de cualificación de las tareas, y β refleja la posibilidad de la multilocalización (crece, por ejemplo, al reducirse los costes de transporte).

Para identificar las tareas que van a ser objeto de multilocalización es necesario definir los beneficios que derivan del desarrollo de las tareas en países que disfrutan de costes salariales (w^*) inferiores a los del país objeto de análisis (w). Así, cada empresa transferirá aquellas tareas en las que los beneficios sean superiores a los costes. Es decir, donde

$$\beta t(i) w^* < w \quad [1]$$

Y mantendrá en el interior de su economía aquellas actividades en las que la relación de desigualdad sea justamente la inversa. El punto de equilibrio se encontrará en aquella tarea l en la que se produce:

$$w = \beta t(l) w^* \quad [2]$$

Acorde con lo señalado, el coste de producir una unidad del bien será la consecuencia de sumar los costes laborales de aquellas actividades $(1-l)$ que quedan en el mercado doméstico, los correspondientes a las l tareas que son objeto de multi-localización, los costes laborales correspondientes a las tareas de alta cualificación H , que se supone no son objeto de multi-localización, y el resto de factores Φ que inciden sobre los costes. Es decir:

$$c = w a_L (1-l) + w^* a_H \beta t(l) + s a_H + \Phi \quad [3]$$

donde a_L y a_H expresan la cantidad de trabajo requerida en las actividades de baja y alta cualificación, respectivamente; y s alude al salario cualificado. En la expresión [3] el término $\beta t(l)$ expresa la ratio de trabajo foráneo respecto al trabajo local que es necesario para

desarrollar todas las tareas con índices inferiores o iguales a l , que son las susceptibles de multilocalización. Sustituyendo [2] en [3] queda

$$c = w \Omega a_L + s a_H + \Phi \quad [4]$$

donde $\Omega < 1$. La ecuación [4] es similar a la estructura de costes de una empresa en la que el trabajo no cualificado aparece condicionado por un factor Ω , que es la inversa de la productividad. De acuerdo con este modelo, el proceso de innovación tecnológica, aminorando los costes de coordinación y transporte, se traduce en una reducción de β , que hace que se incremente el número de tareas que pueden ser objeto de transferencia internacional. En ese caso, Ω caerá también, generando un ahorro de costes a la empresa.

A partir de este planteamiento, se desarrolla un modelo de equilibrio general con una economía con dos sectores, uno que exporta y otro que compite con las importaciones, operando ambos en un marco de competencia perfecta y los dos con similares posibilidades de multilocalización. En ese caso, un cambio en los salarios internos de la mano de obra no cualificada resultante de un descenso de β puede descomponerse en tres componentes. En concreto:

$$\dot{W} = -\dot{\Omega} - \alpha_1 \dot{p} - \alpha_2 \frac{dl}{1-l} \quad [5]$$

donde el punto encima de las variables representa tasa de variación y p alude al precio de las exportaciones respecto de las importaciones del país que experimenta la multilocalización. En la ecuación [5] hay tres componentes: 1) el efecto de productividad (primer término de la parte derecha de la igualdad), que sugiere que el descenso de Ω tiende a impulsar la demanda de mano de obra no cualificada y, por tanto, sus salarios; 2) el efecto sobre precios relativos (segundo componente del lado derecho), que será especialmente relevante en el caso de una economía grande al alterar los términos de intercambio internacional, y 3) el efecto de oferta de trabajo (tercer componente del lado derecho), que hace que una expansión de las tareas multilocalizadas ($dl > 0$) tenga un efecto de compresión sobre los salarios de la mano de obra no cualificada. A su vez, estos dos últimos efectos (precios relativos y oferta de trabajo), por razones obvias, operarán con el signo opuesto en el caso de los salarios correspondientes a la mano de obra cualificada.

Fuente: Basado en Grossman y Rossi-Hansberg (2006b).

el país que sufre la deslocalización y los propios del mercado de destino (será tanto más amplia cuanto reducido sea este último). A su vez, el proceso de innovación tecnológica, aminorando los costes de coordinación y transporte, se traducirá, a igualdad de todo lo demás, en un incremento del número de tareas que pueden ser objeto de transferencia internacional. Como es esperable, la deslocalización genera a la empresa que la promueve un ahorro en los costes agregados al integrar fases de producción con menores costes.

Pues bien, una ampliación de las posibilidades de multi-localización tiene un efecto múltiple, que puede descomponerse en tres componentes: 1) un *efecto de productividad* positivo, que puede impulsar la demanda de mano de obra (incluida la no cualificada) y, por tanto, sus salarios; 2) un *efecto precios relativos*, al alterar los términos de intercambio: un efecto que será especialmente relevante en el caso de una economía grande, y 3) un *efecto de oferta de trabajo*, que hace que una expansión de las tareas multilocalizadas comprima los salarios de la mano de obra no cualificada.

Con base en este planteamiento, Grossman y Rossi-Hansberg (2006b) analizan las consecuencias que su modelización implica a partir de diversos supuestos. De sus resultados se extrae una imagen que apunta a que el efecto de mejora de la productividad que los procesos de multilocalización generan es de suficiente entidad como para compensar parcialmente el movimiento de precios relativos que ese mismo proceso alimenta (en especial, en los países de elevada dimensión) y el desplazamiento que promueven en la oferta de mano de obra no cualificada. Así pues, y frente a las visiones más

pesimistas, el trabajo de Grossman y Rossi-Hansberg aporta argumentos teóricos y una ilustración empírica que alienta un cierto optimismo.

Sin llegar a un resultado tan optimista, los estudios empíricos confirman que el efecto de los procesos de multilocalización está siendo, hasta el momento, relativamente limitado. En concreto, se estima que una quinta parte de los empleos europeos son potencialmente susceptibles de ser afectados por la deslocalización: un porcentaje que es relativamente similar al que ofrece el caso norteamericano. No obstante, se trata tan sólo de una potencial amenaza. Por ejemplo, en Francia de los 800.000 puestos de trabajo que pueden considerarse bajo amenaza, se considera que sólo 10.000 han sido efectivamente deslocalizados.

De forma más precisa, de acuerdo con el *European Restructuring Monitor*, del Observatorio Europeo de Reestructuraciones, entre 2002 y 2007 hubo un total de 6.000 reestructuraciones en los países para los que se hace seguimiento, de las que sólo un 6,2 por 100 estaban relacionadas con fenómenos efectivos de deslocalización. Traducido en términos de empleo, esto quiere decir que de los dos millones de puestos de trabajo perdidos como consecuencia de reestructuraciones, sólo el 5,6 por 100 se puede decir que tengan relación con deslocalizaciones. Por supuesto, este porcentaje es muy variable de acuerdo con el sector que se considere.

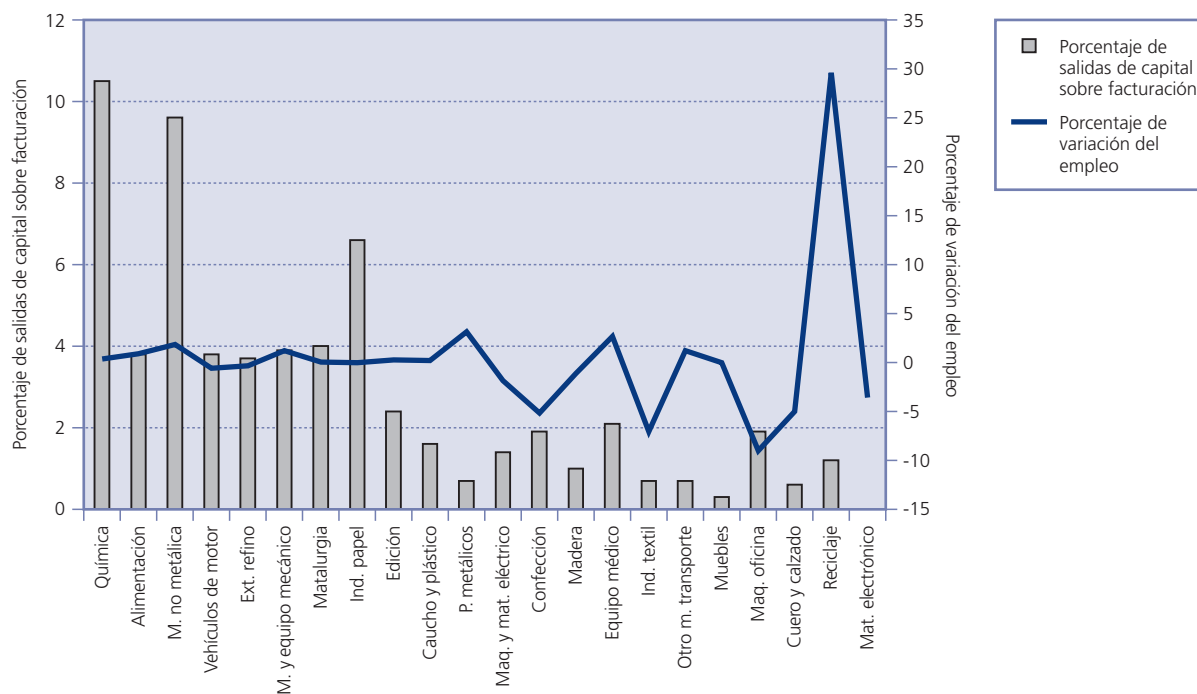
La imagen que arroja el caso español no discrepa de la europea. De acuerdo, de nuevo, con el *European Restructuring Monitor*, entre 2002 y 2007 ha habido en España 185 casos de reestructuraciones empresariales, pero sólo

un 7 por 100 de los casos aparecen asociados a fenómenos de deslocalización. En términos de empleo, las reestructuraciones en el período citado han supuesto una pérdida de 80.000 puestos de trabajo (compensados por una creación de cerca de 10.000). No obstante, las deslocalizaciones apenas representan el 4,2 por 100 de los puestos de trabajo perdidos (en torno a 3.678 puestos de trabajo).

Esta estimación no es muy distante de la que obtuvieron en su estudio Myro y Fernández-Otheo (2006), que calcularon las pérdidas directas de empleo en España asociadas a fenómenos de deslocalización, entre 2000 y 2005, en apenas el 2 por 100. Aunque la pérdida total de empleos (directos e indirectos) sea mayor, es difícil que supere el 3 por 100; por debajo en todo caso de la estimación del *European Restructuring Monitor*.

La relación entre acción inversora en el exterior y variación del empleo puede proporcionar una aproximación, más bien tosca, al fenómeno al que aquí se alude. Cabe pensar que una parte de la inversión española en el exterior (salidas de capital) haya estado dirigida a deslocalizar una empresa, y, en principio, eso podría reflejarse en la evolución sectorial del empleo. Pues bien, no parece que exista relación alguna entre ambas variables relativas. De hecho, de los sectores con mayor propensión inversora en el exterior (*química, minería no metálica, material y equipo mecánico, alimentación, vehículos a motor y extractivas y refino*), sólo estas dos últimas industrias han sufrido una pérdida relativa de empleo (gráfico 6). Se trata, además, de una pérdida menor, que apenas llega al 0,6 por 100. Y, al contrario, los sectores con más pérdida de empleo (*maquinaria de oficina, textil,*

GRÁFICO 6
SALIDAS DE CAPITAL EN RELACIÓN CON LA FACTURACIÓN Y VARIACIÓN DEL EMPLEO (2000-2005)



confección y cuero y calzado) han sido poco proclives a la inversión en el exterior. Su pérdida de empleo ha respondido más a la más intensa competencia, vía importaciones, que a fenómenos ligados a la deslocalización.

En suma, hasta donde nos pueden indicar los datos, altamente deficientes todavía, no parece que el fenómeno haya tenido un impacto significativo en el empleo. Incluso es posible que, si se midiera adecuadamente, el efecto neto fuese positivo (como señalan Grossman y Rosi-Hansberg para el caso norteamericano).

2. La empresa y su proceso de internacionalización

El proceso de multilocalización afecta también a las bases sobre las que se concibe el proceso de

internacionalización de la empresa. En general, la proyección internacional de una empresa ha tendido a interpretarse como un proceso de internalización de mercados —intercambios externos se convierten en internos a la organización— para permitir a la unidad empresarial un más pleno aprovechamiento de sus ventajas específicas. Se trata, por tanto, de una aventura que la empresa protagoniza, en gran medida en solitario, a partir de una adecuada evaluación de sus capacidades competitivas y de las opciones que le brinda el mercado.

Sin desconsiderar la vigencia de este enfoque, los procesos de multilocalización abren nuevas posibilidades para la internacionalización de la empresa. En este caso, la empresa no se proyecta en solitario sobre nuevos mercados, sino que se integra en una cadena interna-

cional de producción en la que participan otros agentes, localizados en espacios diversos. La internacionalización se convierte entonces en una estrategia en gran medida compartida, en la que la empresa es pieza de una estructura modular de producción que se proyecta por encima de fronteras. Este cambio comporta consecuencias múltiples, de las que aquí se considerarán solamente dos: la creciente importancia que adquieren las redes empresariales en el ejercicio competitivo y las nuevas oportunidades que se abren a las empresas para tener, desde su propio nacimiento, una naturaleza global.

En primer lugar, para que exista multilocalización es necesario que las empresas establezcan sistemas de acuerdos, explícitos o implícitos, con otras unidades empresariales para posibilitar la

coordinación de tareas a lo largo de la cadena de valor. Sólo de este modo es posible integrar bajo una lógica única un proceso productivo modular, fragmentado y multilocalizado. Al tiempo, por el mero hecho de insertarse en esa estructura de producción, la empresa estará adquiriendo rango internacional, al hacerse parte de un sistema global. Cabría decir que en este caso la empresa se internacionaliza no porque conquiste un nuevo mercado, sino porque se hace parte de una red internacional.

De acuerdo con esa nueva morfología del proceso de internacionalización, tres aspectos pasan a ser cruciales: en primer lugar, la adecuada selección de aquellas redes empresariales en las que cada unidad quiere integrarse; en segundo lugar, la precisa definición de las tareas que le corresponden en el seno de la cadena global de la que es parte, y en tercer lugar, el establecimiento de los mecanismos de coordinación necesarios para facilitar la reintegración de los procesos productivos. El trazado de alianzas, acuerdos de cooperación, relaciones de confianza de naturaleza más o menos estable se va a convertir, por tanto, en una de las vías desde las que conformar la estrategia internacional de la empresa.

Este énfasis en las redes y fórmulas de cooperación entre empresas obliga a proyectar una nueva mirada sobre lo que es el mercado. Es frecuente identificar al mercado con un ámbito reservado al exclusivo dominio de la competencia, donde los agentes interactúan ajenos a todo propósito que no sea el de realizar su función objetivo: máxima utilidad en el caso de los consumidores, máximo beneficio en el de los productores. Semejante concepción idealizada del mercado se funda-

menta en una poderosa sinécdoque, en la que se identifica el todo con la parte. Pues, si bien es cierto que la dinámica competitiva es parte constitutiva de todo mercado, no cabe suponer que el mercado se agote en ese componente; ni siquiera que otras conductas alejadas de la lógica de la competencia queden excluidas del comportamiento racional de los agentes. También en los mercados, como en todo espacio de interacción social, existen organizaciones, reglas, normas, acuerdos, pactos y relaciones informales de fidelidad alejadas de los códigos que se le suponen al puro ejercicio competitivo. Lo que supone admitir que el acuerdo y la cooperación interempresarial forman parte de la estrategia competitiva de una empresa. Competencia y cooperación, rivalidad y acuerdo, confrontación y confianza combinadas en la compleja realidad de los mercados.

El recurso a las fórmulas mixtas y contractuales, o a acuerdos de cooperación empresarial, ha formado parte desde antiguo de la estrategia empresarial. No obstante, estas opciones han tomado mayor relevancia en el presente como consecuencia de los profundos cambios a los que aquí se ha aludido. La fragmentación de los procesos productivos obliga a una articulación internacional de la cadena de valor a través de una estructura densa de acuerdos que llevan aparejada una cierta especialización de tareas al servicio de una lógica global. La internacionalización en este caso adquiere una mayor complejidad, ya que no sólo comporta un compromiso intraorganizacional, sino también, en ocasiones, interorganizacional, y ya no sigue necesariamente una secuencia lineal, sino múltiple y ramificada, al proyectarse a través de diversas opciones institucionales, alguna de ellas compartida. El proceso de inter-

nacionalización ha dejado de presentarse, por tanto, como una aventura en solitario para la empresa. El pretérito predominio de la relación matriz-filial que gobernó el proceso en el pasado, ha dejado paso a una amplia variedad de opciones, de nuevas fórmulas mixtas y contractuales, que permiten un despliegue más ágil y flexible de las capacidades competitivas en contextos cambiantes. Internacionalizarse es, cada vez en mayor medida, integrarse en una red de acuerdos empresariales erigida por encima de las fronteras nacionales.

Los cambios mencionados comportan también una alteración en la naturaleza de la competencia en los mercados, que parece desplazarse del ámbito propio de las empresas individualizadas al más complejo de las redes empresariales. Dicho de otro modo, admitir la presencia de acuerdos y compromisos empresariales no implica cuestionar la dinámica concurrencial del mercado, sino, acaso, alterar su lógica: la confrontación no se produce tanto entre unidades independientes como entre redes de empresas, entre conjuntos de unidades interconectadas mediante acuerdos de colaboración empresarial. De ahí que la adecuada selección de la red de colaboración empresarial en que uno se inserte constituya un factor clave de la estrategia empresarial.

Los cambios descritos tienen un segundo corolario: el carácter gradual, secuencial en el tiempo, del proceso de internacionalización está abiertamente en cuestión. Antes se pensaba que la internacionalización había de desplegarse a través de una secuencia evolutiva: la empresa ascendía hacia niveles superiores de compromiso internacional a medida que se asentaba y acu-

mulaba experiencia en los niveles previos. Fueron los autores de la Escuela de Uppsala los que de una manera más convincente argumentaron e ilustraron esta hipótesis (Johanson y Vahlne, 1977 y 1990). Un supuesto que encontraba su explicación en el carácter especializado de las capacidades requeridas para afrontar la internacionalización, en el nivel de incertidumbre que acompaña la conquista de nuevos mercados y en el grado limitado de información (y de procesamiento de esa información) con que operan los directivos (racionalidad limitada).

Ahora bien, las circunstancias son bien distintas si lo que tiene que decidir la empresa no es tanto su implantación en un nuevo mercado cuanto su forma de inserción especializada en una red empresarial ya existente. En este caso, las dificultades serán la adecuada selección del fragmento de la cadena de valor en el que quiere especializarse y la identificación de los socios con los que integra esa cadena. Si esas opciones están bien tomadas, la empresa puede alcanzar, desde su mismo origen, una naturaleza global. En este caso no importa el tamaño de la empresa, porque su aportación a la cadena global puede ser altamente especializada, y no es relevante tampoco su experiencia internacional previa, ya que la empresa se incluye en un sistema que ya opera en el mercado internacional.

Del recorrido realizado emana una pregunta obligada: ¿es entonces la especialización modular —la multilocalización, en suma— una estrategia a la que está abocada la empresa de forma obligada? La respuesta es no. La realidad de los mercados confirma que es posible encontrar empresas de un mismo sector, ambas internacionalizadas y exitosas, con estrategias abiertamente diferentes. Por

ejemplo, la compañía Dell ha desplegado una activa estrategia de multilocalización, lo que le ha permitido crecer y tener buenos resultados, pero la empresa Samsung es igualmente exitosa y, sin embargo, mantiene una estrategia de integración vertical de su producción; Cisco ha emprendido un proceso activo de deslocalización, pero Intel continúa produciendo preferentemente en su mercado interno; Gap o Liz Claiborne se abastecen en mercados de bajos salarios, pero Zara fabrica en España algo más de la mitad de lo que vende. Estrategias diferentes, e igualmente exitosas, frente a una misma realidad del mercado.

Una magnífica ilustración de esta tesis la proporciona el trabajo del *Industrial Performance Center* del MIT. A lo largo de un quinquenio, los especialistas del MIT, dirigidos por Suzanne Berger, se dedicaron a seguir la experiencia de 500 empresas de Norteamérica, Europa y Asia tratando de extraer conclusiones y enseñanzas. Su conclusión puede ser puesta en forma de eslogan: «modelos de éxito, muchos: receta mágica, ninguna». «Lo que descubrimos —señala Berger (2006: 30)— fue que los mismos retos económicos habían dado lugar a soluciones diferentes, y que varias de esas soluciones tenían probabilidades equivalentes de alcanzar el éxito en el mercado».

V. CONSIDERACIÓN FINAL

A lo largo de las páginas anteriores se ha tratado de llamar la atención sobre algunas de las tendencias de cambio en los mercados internacionales. Expuestos en forma enunciativa, los principales factores subrayados son:

— En primer lugar, el intenso proceso de expansión de los mercados internacionales vivido en

los últimos años, que ha afectado tanto al intercambio de bienes y servicios como a los movimientos de factores (incluida la inversión directa).

— En segundo lugar, el proceso de expansión de los intercambios internacionales ha ido acompañado de un cambio en el peso que las diversas regiones tienen en el seno de la economía mundial. En general, se aprecia una mejora de la cuota correspondiente a las economías en desarrollo, que tiene su principal causa en la progresión experimentada por diversos países asiáticos.

— En tercer lugar, la evolución de los mercados internacionales se verá altamente condicionada en el futuro por la respuesta que se ofrezca a la actual crisis financiera; y por los modos en los que se traten de ajustar los poderosos desequilibrios que rigen los intercambios globales.

— Por último, además de aumentar la dimensión de los mercados internacionales, ha cambiado también las formas que adopta el proceso de competencia en su seno. La reducción de los costes de transporte y comunicación ha permitido la fragmentación del proceso productivo y su ubicación sobre el espacio de acuerdo con las condiciones de coste, dando lugar a la producción modular y multilocalizada que caracteriza a algunas empresas internacionales.

NOTAS

(1) Ante la ausencia de mejores opciones, se ha traducido el término *off-shoring* por multilocalización.

(2) Como muy bien señalan GROSSMAN y ROSSI-HANSBERG (2006b), el *off-shoring* «incluye no sólo el aprovisionamiento internacional de proveedores autónomos, sino también la emigración hacia el exterior de algunas actividades dirigidas por una empresa multinacional». El efecto de ambos procesos es la producción modular y multilocalizada.

<p>BIBLIOGRAFÍA</p> <p>BERGER, S. (2006), <i>Desde las trincheras. Cómo se enfrentan empresas de todo el mundo a las fronteras de la economía global</i>, Empresa Activa, Barcelona.</p> <p>BHAGWATI, J.; PANAGARIYA, A., y SRINIVASAN, T. N. (2004), «The muddles over outsourcing», <i>Journal of Economic Perspectives</i>, 3, 93-112</p> <p>BLINDER, A. S. (2005), «Fear of offshoring», <i>Princeton's Center for Economic Policy Studies</i>.</p> <p>— (2006), «Offshoring: The next industrial revolution?», en <i>Foreign Affairs</i>, vol. 8, número 2: 113-128.</p> <p>EICHENGREEN, B. (2006), <i>Global Imbalances and the Lessons of Bretton Woods</i>, The MIT Press, Cambridge.</p> <p>FONTAGNÉ, L. (2005), «Faut-il avoir peur des délocalisations?», en FOTAIGNÉ, L. y Lorenzi, J. H., <i>Desindustrialisation, délocalisations</i>, La Documentation Française. Paris.</p>	<p>GOURINCHAS, P. O., y REY H. (2005), «From World banker to World venture capitalist: US external adjustment and the exorbitant privilege», <i>NBER Working Paper 11563</i>.</p> <p>GROSSMAN, G., y ROSSI-HANSBERG, E. (2006a), «The rise of offshoring: It's not wine for cloth anymore», ponencia presentada al simposio <i>The New Economic Geography: Effects and Policy Implications</i>, Jackson Hole, Wyoming.</p> <p>— (2006b), <i>Trading Tasks: A Simple Theory of Offshoring</i>, National Science Foundation.</p> <p>JOHANSON, J., y VAHLNE, J.-E. (1977), «The internationalization process of the firm: A model of knowledge development and increasing foreign market commitments», <i>Journal of International Business Studies</i>, 8: 23-32.</p> <p>— (1990), «The mechanism of internationalization», <i>International Marketing Review</i>, 7: 11-24</p>	<p>LEAMER, E., y STORPER, M. (2001), «The economic geography of the Internet age», <i>Journal of International Business Studies</i>, 32, 4: 641-665.</p> <p>LEVY, F., y MURNANE, R. (2004), <i>The New Division of Labor</i>, Princeton, Princeton University Press.</p> <p>MANKIW, G., y SWAGEL, P. H. (2005), «The politics and economics of offshore outsourcing», <i>Working Paper, American Enterprise Institute for Public Policy</i>.</p> <p>MYRO, R., y FERNÁNDEZ-OTHEO, C. M. (2006), «Desinversión de capital extranjero en España: una aproximación a su dimensión y a sus determinantes sectoriales», <i>Moneda y Crédito</i>, n.º 222.</p> <p>RAJAN, R. (2006), <i>Perspectives on Global Imbalances</i>, FMI.</p> <p>TERRONES, M., y CARDARELLI, R. (2005), «Global imbalances: A saving and investment perspectives», <i>World Economic Outlook</i>.</p>
--	---	---