

Ya no se trata de Ellos contra Nosotros

Política comercial para el Siglo XXI
Versión Latinoamericana

DANIEL IKENSON



Ya no se trata de Ellos contra Nosotros

September 2009

International Policy Network
Rooms 200–205, Temple Chambers
3–7 Temple Avenue
London EC4Y 0HP
United Kingdom
t: +4420 3393 8410
f: +4420 3393 8411
e: inquiries – at – policynetwork.net
w: www.policynetwork.net

Published by International Policy Press, a division of
International Policy Network
© 2009 International Policy Network

Todos los derechos reservados. Sin perjuicio de los derechos reservados de propiedad intelectual ninguna parte de esta publicación podrá ser reproducida, almacenada o incorporada a un sistema de recuperación, ni transmitida, de ninguna forma ni por cualquier medio (electrónico, mecánico, fotocopiado, grabado o de otro modo) sin el consentimiento previo por escrito tanto del propietario del derecho de propiedad intelectual como del editor de este libro.

Designed and typeset in Latin 725 by MacGuru Ltd
info@macguru.org.uk

¿Qué es La Campaña *Freedom to Trade*?

El programa de “The Freedom to Trade Campaign” es una coalición de 73 thinktanks y organizaciones de la sociedad civil en 48 países, que incluye 16 miembros en América Latina, que apoya al libre comercio y se opone al proteccionismo en todas sus formas.

www.freedomtotrade.org

Sobre el autor

Daniel Ikenson es el Director Asociado del Centro para Estudios de Política Comercial del Cato Institute en Washington D.C.

DIkenson@cato.org

¿Qué es el International Policy Network?

IPN (Red de Política Internacional) es una organización no gubernamental, educativa y no partidaria que se financia con donaciones efectuadas por personas, fundaciones y empresas para llevar a cabo su obra. No acepta dinero del gobierno.

El objetivo de IPN es dar poder a las personas y promover el respeto por las personas y por la propiedad para eliminar la pobreza, mejorar la salud humana y proteger el medio ambiente. IPN promueve el reconocimiento sobre la importancia de esta visión en todo el mundo, tanto para los ricos como para los pobres.

IPN trabaja en pos de lograr este objetivo promoviendo el rol de las instituciones en determinadas discusiones claves sobre políticas internacionales: el desarrollo sostenido, la salud, la globalización y el comercio. IPN trabaja con académicos, eruditos, periodistas y redactores de políticas en todos los continentes.

www.policynetwork.net

Las siguientes organizaciones colaboraron con este estudio

Asociación de Consumidores Libres, Costa Rica
Centro de Divulgación del Conocimiento Económico para la Libertad, Venezuela
Centro de Estudios Económicos-Sociales, Guatemala
Centro de Investigaciones Económicas Nacionales, Guatemala
CIIMA, Centro de Investigaciones de Instituciones y Mercados de Argentina, ESEADE
Círculo Liberal, Uruguay
Fundación Atlas 1853, Argentina
Fundación IDEA, México
Fundación Libertad, Panamá
Fundación Libertad y Democracia, Bolivia
Fundación para el Análisis y los Estudios Sociales, España
Instituto Democracia y Mercado, Chile
Instituto Ecuatoriano de Economía Política, Ecuador
Instituto de Estudios de la Acción Humana, Perú
Instituto de Libre Empresa, Perú
Instituto de Pensamiento Estratégico Ágora A.C., México
Instituto Veritas, Honduras
International Policy Network, Reino Unido

Prólogo

Ya no se trata de ellos contra nosotros es un estudio muy importante para entender mejor en contexto del comercio internacional en el que vivimos en el cual se aclaran los mitos del proteccionismo y demuestra como ciertos interesados domésticos junto con políticos populistas causan graves daños a sus ciudadanos.

El último cuarto de siglo en América Latina y el Caribe, por consecuencia de la apertura comercial y su inserción en las redes globales de producción y suministros, ha elevado la calidad de vida de la región como en ningún otro periodo anterior. Muchos países ahora son parte de amplias redes mundiales de producción de bienes y servicios que ya no permiten diferenciar el origen de un producto.

En la década de los setentas, América Latina, especialmente Chile, empezó a mostrar un cierto cambio de rumbo a la idea de la “Industrialización por sustitución de importaciones” que proponía Raúl Prebisch y la Comisión Económica de las Naciones Unidas para América Latina y el Caribe (CEPAL), sustituyéndola con la búsqueda del desarrollo de la economía a través de la apertura de mercados. La influencia de Prebisch y la CEPAL fue tan grande que desde 1950 hasta la década de los ochentas cuando dirigía la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD), la región sostuvo un bajo crecimiento económico al mantener las altas barreras al comercio internacional mientras trataban de “industrializar” sus economías.

En los ochentas, a pesar de ser considerada la “década perdida” para América Latina, la región empezó a institucionalizar la apertura comercial para asegurar el crecimiento económico y la paz después de la Guerra Fría, siguiendo el discurso que salía de Estados Unidos bajo Ronald Reagan y del Reino Unido bajo Margaret

Thatcher. El verdadero arranque de la región fue tras la negociación de la Ronda de Uruguay (1986–1993) del Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio (mejor conocido como GATT), que dio paso a la creación de la Organización Mundial del Comercio en 1995. La mayoría de los países latinoamericanos y caribeños se convirtieron en miembros activos de la OMC desde el primer día, y el resto entró en los siguientes dos años. Siguiendo a la OMC, vino una ola de acuerdos comerciales bilaterales y regionales como MERCOSUR en 1991, NAFTA en el 1994, el Sistema Andino de Integración en 1996, la incorporación de varios países al Foro de Cooperación Económica Asia-Pacífico, y finalmente DR-CAFTA en el 2006.

Aún que estos acuerdos han ayudado al comercio, igualmente han protegido a “sus” productores frente a los de “ellos” dentro de los mismos acuerdos, atrasando la apertura verdadera con periodos “de adaptación”. La apertura unilateral, como la de Chile en los setentas y ochentas, ha demostrado ser mucho más efectiva, es el país con mayor número de acuerdos comerciales del mundo. Estos acuerdos le dan trato preferencial con casi el 90% de la población mundial y así prácticamente al total de los mercados de bienes y servicios. Chile ha pasado de tener una economía con un 70% conducida por la minería, a una economía exportadora de 45% industrial, 45% minera y 10% agrícola, mientras que redujo su nivel de pobreza de un 45,1% a un 13,7%. Panamá y Perú están siguiendo estos mismos pasos buscando la apertura unilateral de la mano con acuerdos bilaterales.

Hasta hace unos años existía un consenso de la mayoría de los gobiernos por abrirse al comercio, ahora, con la introducción de la Alternativa Bolivariana por los Pueblos de Nuestra América (ALBA) ayudada por la crisis económica mundial, la región frecuentemente da

paso atrás con políticas comerciales populistas y de corto plazo. Mientras otros, como Brasil y México, aún con la recesión han bajado sus impuestos y aranceles para no interferir con el comercio.

En estos tiempos es más probable que “nuestros” productores colaboren con los de “ellos” para el beneficio de todos, tanto de las redes internacionales de producción, como para las empresas medianas y pequeñas, pero especialmente para los consumidores finales.

Guillermo Peña Panting

Coordinador de Proyectos para América Latina
International Policy Network

Resumen

La reducción de barreras políticas y tecnológicas para el comercio en las últimas dos décadas nos han traído enormes ramificaciones. En la nueva economía globalizada, un producto puede ser diseñado por grupos en EEUU e India, tener componentes producidos en Tailandia, Polonia y México, y el ensamblado final se hace en China, desde donde se distribuye a millones de consumidores por todo el mundo. Los beneficios, igualmente distribuidos por el mundo, incluyen: productos mejores y más baratos, puestos de trabajo de mejor remuneración y crecimiento económico.

Pero los activistas anti globalización (usando zapatos diseñados en Seattle y hechos en las Filipinas) usan teléfonos móviles (diseñados en Finlandia y hechos en Taiwán) para colocar comunicados de prensa al Internet, pidiendo restricciones al comercio. Mientras tanto, los sindicatos reclaman “trabajos británicos para los trabajadores británicos”. Si los políticos ceden a estas solicitudes, no solo elevarán el costo de hacer negocios con su país, están haciendo daño al proceso de producción global, elevando los costos de bienes y servicios, privándonos de la innovación, en general dañando el proceso de desarrollo a través del intercambio voluntario.

Es por esto que las cláusulas “Compre Americano” y otras medidas “proteccionistas” que fueron introducidas en pos de la crisis financiera son contraproducentes. Como pasó con medidas similares en recesiones previas, éstas solo prolongarán la crisis actual. Los gobiernos que se permitan caer en el proteccionismo, restringiendo el flujo del comercio, de la inversión de capitales y del capital humano se quedarán con economías, y las oportunidades de *sus ciudadanos*, atrasadas en la etapa de recuperación en comparación con los países que mantengan o mejoren sus medidas favorables a las

realidades y oportunidades de la economía globalizada de hoy.

La integración económica global ha permitido a empresas prosperar a niveles inimaginables hace solo una generación. Una nueva ola de barreras sería un enorme error y tienen que ser evitada. Más bien, las prácticas de comercio e inversión deberían de ser modernizadas a la realidad comercial del Siglo XXI. Para cultivar la promesa de una globalización altamente integrada, los gobiernos deberían de comprometerse a reducir los impedimentos en el flujo de bienes, servicios, inversiones y capital humano. Estas prácticas tendrían mucho sentido bajo circunstancias económicas normales, pero son todavía más importantes en los tiempos difíciles actuales.

Ya no se trata de Ellos contra Nosotros

Introducción

Durante las últimas décadas ha surgido una verdadera división de trabajo en una escala global, presentando oportunidades de especialización, colaboración, y libre intercambio que pudiera haber impresionado al mismo Adam Smith, y que definitivamente reafirma su perspicacia. Las reducciones de las barreras de comercio y de inversión, revoluciones en las telecomunicaciones y transporte, la apertura de China al Occidente, el colapso del comunismo y la desintegración de las practicas de la Guerra Fría han producido una economía global altamente integrada con gran potencial de producir todavía mayor riqueza y mejores estándares de vida.

Un nuevo paradigma ha emergido, “la muerte de la distancia,” bajo la cual trabajadores tanto en países desarrollados como en desarrollo tienen más probabilidades de ser colaboradores que rivales. “Nosotros” y “Ellos” frecuentemente colaboran en los mismos esfuerzos, todo para nuestro beneficio mutuo. Existe competencia *entre* redes internacionales de producción, pero el éxito necesita primero la colaboración *dentro de las mismas* redes de suministros (es decir cooperación y colaboración entre unos de “nosotros” y otros de “ellos”). Esta nueva realidad comercial exige prácticas que son acogedoras a las importaciones y al capital extranjero, y que minimicen las regulaciones o fricciones administrativas que son basadas en ideas equivocadas sobre un ambiguo e impreciso “interés nacional.”

En los años recientes, los políticos han mostrado señales

de comprender esta nueva realidad. La liberalización “autónoma” o “unilateral” de barreras al comercio explican la mayoría de la liberalización comercial de las últimas dos décadas. Las tasas globales de aranceles comerciales están muy por debajo de las tasas máximas permitidas por los acuerdos de la Organización Mundial del Comercio (OMC). Los políticos parecen haber reconocido los beneficios de la liberalización económica o, por lo menos se avergüenzan más de buscar excepciones proteccionistas.

Sin embargo, la crisis financiera y su recesión económica están probando la profundidad de este reconocimiento. El cierre de negocios, incremento del desempleo y otras señales de una recesión han causado que unos gobiernos reviertan a prácticas que son mejores en el olvido.

Algunos gobiernos han levantado nuevas barreras contra el comercio o aumentado las existentes: aranceles han subido varios puntos porcentuales en unos países, empresas grandes nacionales están subsidiadas en otros, y cuotas para préstamos locales y empleos nacionales han sido impuestas para una gran variedad de industrias en distintos países. El Banco Mundial estima que cerca de 90 nuevas

restricciones al comercio han sido implementadas desde octubre del 2008 y 17 países del G-20 han implementado algún tipo de proteccionismo desde noviembre del mismo año. Probablemente lo más significativo es que el proteccionismo ha empezado a restringir la competencia en las licitaciones públicas gubernamentales. Todo empezó con el Compre Americano en los EEUU que, como la gripe H1N1, ha saltado fronteras a Canadá, China, Filipinas y Australia y mucho más.

“Un nuevo paradigma ha emergido, “la muerte de la distancia,” bajo la cual trabajadores tanto en países desarrollados como en desarrollo tienen más probabilidades de ser colaboradores que rivales. “Nosotros” y “Ellos” frecuentemente colaboran en los mismos esfuerzos, todo para nuestro beneficio mutuo.”

Este estudio trata de poner estas medidas proteccionistas en el contexto de la nueva realidad de las redes de producción. Abrimos con una discusión sobre lo que son las redes de producción y la implicación del concepto de “producción nacional.” Se dan varios ejemplos de productos y compañías para los cuales las redes de producción se han internacionalizado. Continúa después tratando de revalorizar varios conceptos frecuentemente utilizados en discusiones de comercio e inversión como: déficit comercial, la carrera hacia el fondo del pozo y la ventaja comparativa. Finalmente, se explican las implicaciones de una serie de políticas públicas para el comercio.

¿Qué hace que un automóvil sea “americano”?

La caída de dos fabricas automotrices que son iconos americanos, Chrysler y General Motors, y la suposición del gobierno de EEUU de tener la responsabilidad para la revitalización de éstas, causó una exhortación del Presidente Obama al “patriotismo” económico americano: “Si Usted está considerando comprar un automóvil, espero que sea un auto americano.” Dejemos al lado lo indecoroso que es para el presidente de EEUU que trate de influir en resultados comerciales al abogar por productos específicos. Aunque uno ya esté inclinado a comprar un auto americano, la pregunta difícil es: ¿En qué consiste un automóvil “americano”? En un artículo publicado en el *Wall Street Journal*, el economista Matthew Slaughter intentó solucionar esta interrogante:

*¿Qué exactamente hace que un auto sea “americano”?
¿Acaso significa que sea fabricado por una empresa con sede en los EEUU? Si es así, entonces es importante entender que cualquier éxito futuro de los Tres Grandes*

dependerá mucho de las posibilidades que tengan para producir, y para vender, automóviles afuera de los Estados Unidos, no dentro del mismo. Una razón principal por la que Chrysler ha caído en la bancarrota es su angosto enfoque local. No ha tratado de mejorar sus

ganancias al penetrar mercados de rápido crecimiento como son los de China, India o Europa Oriental. Tampoco ha bajado sus costos para reestructurarse y así tener acceso a mayor talento capacitado para la producción fuera de Norte América”¹

Cuando GM anunció su plan de renovación, y este incluía trasladar más producción hacia México y China, el plan provocó reacciones incrédulas y enfadadas de parte de

los sindicatos americanos, “sus” congresistas y de los eruditos de los medios de comunicación.² Para esos que se oponen a los planes de GM, no es la dirección física que les importa, sino más bien la capacidad de la empresa para crear puestos de trabajo en EEUU y estimular la actividad económica. Haciendo caso omiso al beneficio mutuo del libre comercio, ellos ven la inversión en operaciones fuera del país como negando la

creación de puestos de trabajo nacionales y el crecimiento económico.³

Tal vez les parece mejor la definición alternativa de Slaughter para un auto americano:

O es un auto “americano” uno que se fabrica dentro de las fronteras de EEUU? Si es así, entonces es importante comprender que hoy día, EEUU tiene una fuerte industria automotriz gracias a la inversión extranjera. En el 2006,

multinacionales con sedes extranjeras fabricando automóviles y repuestos contrataron a 402.800 empleados americanos, con un salario anual promedio de \$63.538, un 20% superior al promedio nacional. Aun con los apuros de las Tres Grandes de la generación pasada, la inversión de compañías como Toyota, Honda y Mercedes ha aumentado tremendamente las

“¿Qué exactamente hace que un auto sea “americano”? ¿Acaso significa que sea fabricado por una empresa con sede en los EEUU? Si es así, entonces es importante entender que cualquier éxito futuro de los Tres Grandes dependerá mucho de las posibilidades que tengan para producir, y para vender, automóviles afuera de los Estados Unidos, no dentro del mismo.”

“O es un auto “americano” uno que se fabrica dentro de las fronteras de EEUU? Si es así, entonces es importante comprender que hoy día, EEUU tiene una fuerte industria automotriz gracias a la inversión extranjera. En el 2006, multinacionales con sedes extranjeras fabricando automóviles y repuestos contrataron a 402.800 empleados americanos, con un salario anual promedio de \$63.538, un 20% superior al promedio nacional.”

operaciones automotrices en los EEUU. En el año fiscal 2008, Toyota ensambló 1,66 millones de vehículos en Norte América con producción en siete estados y apoyados por la investigación y el desarrollo realizado en tres más.⁴

Muchos norteamericanos, incluyendo muchos de los que rechazan la primera definición propuesta por Slaughter, han rechazado esta definición de un “auto americano” también. Irónicamente, las personas que están más inclinadas a oponerse a la tercerización (*outsourcing* en inglés), definiéndolo como “enviando puestos de trabajo al extranjero,” tienden a ser los mismos que critican la inversión extranjera por su *repatriación* de ganancias en exportaciones o el control de empresas estadounidenses por extranjeros. Aunque los 10 modelos de vehículos particulares más vendidos en los Estados Unidos en el 2008 fueron producidos dentro de los Estados Unidos, tanto por las empresas de Detroit como por las de productores de marca extranjera, y aún que las productoras de marcas extranjeras emplean cientos de miles de trabajadores norteamericanos, pagan impuestos locales y nacionales, apoyan las economías locales, reinvierten parte de sus ganancias en operaciones americanas, e invierten en otros negocios locales, el hecho que las sedes de esas empresas está localizada en Tokio o Stuttgart o Seúl termina dominando sus opiniones. Otro artículo reciente en el *Wall Street Journal* (de título muy similar), lo puso así:

Una vez que se bajan las banderas y apagan todos los anuncios televisivos invocando al patriotismo con sus imágenes folclóricas, la verdad de la industria automotriz es que trasciende las fronteras nacionales. Un vehículo vendido por una fábrica “de Detroit” como GM, Ford o Chrysler podría ser menos americano, bajo la definición habitual del gobierno americano de “contenido doméstico”, que un vehículo vendido por Toyota, Honda o Nissan, que todos tienen operaciones sustanciales de montaje y componentes en los EEUU.⁵

Existe una aceptación reticente de la posibilidad de que estas empresas extranjeras forman parte del espectro de la industria manufacturera americana. Pero es imposible imaginar que el gobierno de EEUU fuese algún día a rescatar a las operaciones americanas de Toyota u Honda, si estas se encontraran en condiciones financieras tan precarias como las de Chrysler y GM.

La industria automotriz moderna trasciende fronteras naciones y es sólo un ejemplo más del porque la competencia internacional ya no puede ser definida como una competencia entre “nuestros” productores y los “suyos”. Lo mismo se puede decir de la mayoría de las industrias en el sector manufacturero.

La producción en desafío de la identificación nacional

Dell es una marca americana muy reconocida y Nokia una marca finlandesa popular, pero ninguna hace sus productos “en casa.” Algunos componentes de los productos -que cargan los logos de estas reconocidas marcas internacionales pueden ser producidos en los Estados Unidos o en Finlandia respectivamente. Pero con mayor frecuencia hoy día, las operaciones de producción de componentes y ensamblaje se realizan en diferentes localidades a través de la planta mundial de producción. El presidente de IBM lo puso de la siguiente forma: “Las fronteras estatales definen cada vez menos y menos las fronteras del pensamiento o practica empresarial.”⁶ Tomemos como ejemplo a Lenovo, uno de los competidores emergentes de IBM. Lenovo arrancó operaciones como una entidad completamente china, pero ahora sus centros de investigación y desarrollo, centros manufactureros y hasta sus oficinas centrales están en varios países. Las oficinas centrales están en Beijing, Singapur y en Morrisville, Carolina del Norte. La compañía tiene centros de investigación en China, EEUU y Japón, mientras que sus centros de manufactura y ensamblaje se dispersan en tres continentes, encontrándose en China, India, México y Polonia. El estilo de operaciones de Lenovo es cada vez más común y es compartido por muchas empresas de la industria de la computación. Dell, uno de los principales competidores de Lenovo, fue una de las compañías pioneras en el tipo de red de producción y suministros “justo-a-tiempo” que conectó una cadena de montaje esparcida en varios países. Catalogar a Lenovo como “china” y a Dell como “norteamericana” falla totalmente ya que estas empresas son realmente entidades globales que contratan empleados y pagan impuestos en decenas de países y vendan sus productos a cientos más.

Estas realidades inevitables traen profundas

implicaciones para la conducta del comercio nacional y la política económica. ¿Cuál es el propósito y quiénes son los beneficiarios pretendidos de la política cuando no hay un acuerdo sobre la definición de una empresa doméstica? La distinción entre lo que es y lo que no es americano o finlandés o chino o indio aparenta borrosa dada la inversión directa extranjera, los accionarios mixtos, las empresas conjuntas y las cadenas de producción transnacionales.

En los Estados Unidos, el valor agregado en el extranjero y dentro del país está tan entrelazado en tantos productos que hasta las cláusulas del Comercio Americano en la recién aprobada *Ley de la Recuperación y Reinversión en los Estados Unidos del 2009 (TARP en inglés)*, tienen dificultad para definir correctamente a un producto americano.

La Ley de Comercio Americano restringe la compra de suministros que no son productos acabados domésticos. Para productos acabados, la Ley Comercio Americano usa una prueba de dos partes para definir un producto doméstico acabado:

- (1) El artículo tiene que ser manufacturado en los Estados Unidos, y
- (2) El costo de sus componentes domésticos tienen que exceder el 50% del costo de todos los componentes⁷

La definición misma demuestra que un producto americano de “sangre pura” es de hecho, una raza muy difícil de encontrar. El “ADN” de la industria estadounidense de acero, uno de los grupos que estuvo más activo para lograr pasar las cláusulas altamente restrictivas, continúa siendo uno de los más vocales del sector manufacturero proponiendo barreras al comercio, algo muy difícil de comprender. El productor de acero americano más grande es la compañía Arcelor-Mittal, de propiedad mayoritaria india, es una empresa con sede en Luxemburgo y Hong Kong y cotizada en las bolsas de valores de París, Ámsterdam, Bruselas, Luxemburgo, y cuatro bolsas en España y Nueva York.

El productor “alemán” más grande, Thyssen-Krupp, un

conglomerado de 670 empresas por todo el mundo, invirtió \$3.7 en la construcción de una fábrica de acero de carbono y acero inoxidable en Alabama, la cual abrirá unos 2.700 puestos permanentes. Mucho del acero de carbono terminado en talleres en EEUU en forma de acero embobinado en frío o en calor, proviene de países como Brasil y Rusia, y como tal, está descalificado de licitaciones públicas por incumplir la definición legal de acero norteamericano.⁸

Hace una generación el costo de un producto con el logo de una empresa americana, japonesa o alemana, probablemente se componía exclusivamente con mano de obra, materiales y gastos nacionales. Hoy, eso es mucho menos probable, sin importar donde se encuentra el domicilio social de la empresa o cual es el país que está más relacionado con la marca. Un estudio de la Organización Mundial del Comercio en el 2008

explica el modelo de esta manera:

“Hace una generación el costo de un producto con el logo de una empresa americana, japonesa o alemana, probablemente se componía exclusivamente con mano de obra, materiales y gastos nacionales. Hoy, eso es mucho menos probable, sin importar donde se encuentra el domicilio social de la empresa o cual es el país que está más relacionado con la marca.”

Las recientes teorías de fragmentación predicen que una reducción de costos de comercio conlleva a una mayor fragmentación de la producción, separando geográficamente las diferentes etapas del proceso de producción. Cuando caen los costos de comercio para los procesos intermedios de producción, las diferentes etapas del proceso de producción pueden llevarse a cabo en diferentes lugares.⁹

El comercio de bienes no acabados relacionados con la “fragmentación de producción”, “especialización vertical” o “tercerización” (términos dados a la inexorable expansión de la planta de producción, traspasando fronteras y océanos en respuesta a la caída de costos y la expansión de mercados), ha crecido a mayor velocidad que el comercio de bienes acabados en las últimas dos décadas. El traslado o construcción de fábricas extranjeras a la sede central, el *offshoring*, sigue creciendo entre países grandes y pequeños por todo el globo.¹⁰

Los economistas generalmente cuentan con datos comerciales, el análisis insumo-producto y otras medidas para estudiar los modelos del *offshoring*. La literatura del tema describe diferentes enfoques analíticos para medir el *offshoring*, cada uno con sus fuerzas y debilidades: el

consenso de cada análisis es que el fenómeno continúa creciendo en todas partes del mundo.

La Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE) mantiene una base de datos de entradas y salidas para estudiar la importancia de vínculos entre industrias y de la dependencia entre países para la producción de bienes manufacturados. De los 31 países que se pudo comparar entre el periodo 1990 con el 2000, 29 demostraron un incremento en la dependencia de importaciones de productos intermedios (medidos como la proporción de importaciones de productos intermedios sobre el consumo total de productos intermedios).¹¹ La media de la proporción de bienes que fueron producidos fuera del país de origen incrementó del 17,9% al 22,5% en este periodo.¹²

Bajo el análisis recién descrito, economías más pequeñas (que tienden a especializarse en menos actividades y dependen más de materiales y componentes importados), demuestran un nivel de integración relativamente más alto que las economías grandes, quienes producen una mayor gama de productos intermedios domésticos y les resulta más fácil lograr explotar las economías de escala.

Por consiguiente, los cinco países que más practican el offshoring de sus productos según este análisis son relativamente pequeñas: Irlanda (70,6%), Hungría (63,2%), Bélgica (57,0%), Eslovaquia (54,4%), y Austria (52,7%).¹³ Y los cinco últimos son mucho más grandes: Japón (7,2%), Brasil (10,5), China (12,6), India (12,7%), y los Estados Unidos (17,8%).¹⁴

Un alto valor de los insumos importados sobre el total de insumos sugiere que el país depende de las importaciones para producir, pero no indica cual es el siguiente paso en la cadena de producción. Una formulación alternativa que puede ser una medida más útil para determinar el grado de integración sería considerar el uso de insumos importados utilizados en la producción nacional que luego es *exportada*. Un alto valor de productos importados dentro de las exportaciones sugiere que los productores en dicho país dependen de extranjeros para sus insumos, y que, luego, productores

o consumidores extranjeros dependen de sus productos.¹⁵

Bajo esta formulación, el grado medio de la especialización vertical es mayor, y ha incrementado del 26,3% en 1995 al 29,9% en el 2000.¹⁶ Los cinco países que más envían productos a producirse al exterior son todavía relativamente pequeños bajo esta medida, pero unos de los países más grandes, debido al valor de sus exportaciones, se escapan de los cinco países más bajos. Los Estados Unidos incrementaron del 12,3% en 1995 al 15,1% en el 2000 y China incremento de 16,6% al 21,0% en el mismo periodo.¹⁷ Un dato más a destacar de este conjunto de datos es que la proporción de exportaciones a bienes producidos incrementó un promedio de 7,3% entre 1995 y 2000, y más de la mitad de este incremento (53,1%) se atribuyó a la especialización vertical.¹⁸

Interpretando las estadísticas y tendencias, el crecimiento del comercio durante este periodo no se debió a países intercambiando bienes acabados, pero más bien a productores en diferentes países adquiriendo productos no terminados de productores en otros países, agregándoles valor y añadiéndoles otros componentes

importados, para después pasar el producto a los siguientes niveles en la cadena de producción.

David Hummels, quien estudia el tema desde el inicio de los noventas, estima que esta especialización vertical creció hasta un 40% en el último cuarto del siglo XX.¹⁹ Explica la razón de la siguiente manera:

En vez de concentrar la producción en un país, la empresa moderna y multinacional utiliza fábricas

*(operadas como subsidiarias o por terceros) en diferentes países. Al hacer esto, la empresa puede aprovecharse de ventajas geográficas, como pueden ser la proximidad a mercados o el acceso a la mano de obra relativamente barata.*²⁰

El cálculo de Hummels del 40% de expansión de la integración vertical podría llegar a ser muy por debajo de la realidad. Datos de la OCDE sugieren que los componentes importados de las exportaciones en una selección de países ricos y de economías emergentes se

“... el crecimiento del comercio durante este periodo no se debió a países intercambiando bienes acabados, pero más bien a productores en diferentes países adquiriendo productos no terminados de productores en otros países, agregándoles valor y añadiéndoles otros componentes importados, para después pasar el producto a los siguientes niveles en la cadena de producción.”

expandieron por un 25% solamente entre 1995 y 2005.

Esta información también muestra como muchas

economías emergentes, no solo China, se están involucrando rápidamente en los modelos de producción global, atrayendo inversión, logrando la transferencia de tecnología y creando puestos de trabajo locales que son, al fin y al cabo, los ingredientes que necesita una economía para subir en la cadena de valor y promover el desarrollo económico.

De la muerte de la distancia surge la planta global de producción

La evolución de la producción centralizada bajo un solo techo hacia la producción disgregada por todo el globo ha sido impulsada por los cambios revolucionarios en información, comunicaciones y tecnologías de transporte, así como también por cambios políticos fundamentales y la persistente liberalización del comercio, la inversión y los regímenes regulatorios alrededor del mundo.

La revolución en la tecnología de información y comunicación es algo con lo que la mayoría de las personas conocen directamente. Los incrementos simultáneos en la sofisticación y reducción de costos de comunicación global han contribuido a la realización de una verdadera planta global de producción. Basta decir que una empresa muy extendida tiene pocas probabilidades de sobrevivir sin tener sistemas de comunicación poderosos, sus costos que ahora ya son cada vez menos prohibitivos.

El tiempo necesario para exportar e importar productos siempre ha sido una significativa barrera para el comercio. El tiempo es una función de la distancia, tipo de transporte, tipo de producto, procedimientos administrativos, demoras en logística y otras más. Un proceso de transporte más rápido se convierte en una barrera más pequeña para el comercio. Entre 1950 y 1998, el tiempo promedio de envío hacia los Estados Unidos bajó de 40 a 10 días.²¹

Otra característica del tiempo y distancia que representa un costo para el comercio es la incertidumbre. Si los

compradores exigen la entrega de productos para una cierta fecha, o si el producto es un componente de una cadena de suministro “justo a tiempo,” entonces los costos de la incertidumbre y varianza en tiempo de entrega pueden llegar a ser muy altos, prohibitivamente alto en unos casos. El arribo y la proliferación del contenedor ha reducido el tiempo de transporte y también los costos al haber logrado la estandarización de los procedimientos de carga y descarga, y al eliminar la necesidad

de volver a empacar la carga al momento transferirla entre camiones, trenes y barcos. Las reformas de los procedimientos de aduanas en muchos países también han reducido el tiempo de tránsito. Finalmente, el costo del transporte aéreo se ha dividido por desde 1950. Esto ha permitido a los comerciantes aprovecharse de estos bajos costos y mayor rapidez para sus expediciones y protegerse de la imprevisibilidad asociada con fletes marinos.²²

A pesar de estas mejoras revolucionarias en comunicaciones y transporte, la explosión en producción transnacional y de inversión extranjera directa no podría haber ocurrido sin la apertura de China al Occidente en 1979 y de la caída del Muro de Berlín diez años después. Estos eventos no solo aumentaron el tamaño y potencial de los mercados al enlazar un número sin precedente de personas, pero también dio paso a la realización de que no había otras alternativas legítimas al capitalismo. Por consiguiente, países alrededor del mundo empezaron a abandonar las viejas políticas de sustitución de importaciones y liberalizaron sus regímenes de inversión durante este periodo.

Los efectos primarios y secundarios de la desintegración de barreras políticas y el debilitamiento de los dogmas ideológicos se merecen mayor crédito por reorientar los métodos de producción y suministro. Después de todo, como lo describió la Profesora Suzanne Berger en el 2006 con su libro “How We Compete”:

“La evolución de la producción centralizada bajo un solo techo hacia la producción disgregada por todo el globo ha sido impulsada por los cambios revolucionarios en información, comunicaciones y tecnologías de transporte, así como también por cambios políticos fundamentales y la persistente liberalización del comercio, la inversión y los regímenes regulatorios alrededor del mundo.”

*Entre 1870 y 1914, la movilidad de capital, comercio e inmigración entre los países de la región del Norte Atlántico fueron en ciertas medidas todavía más altos que los de hoy... Los mayores impulsores de esa "primera ola" de globalización fueron las innovaciones tecnológicas con las que se aceleró drásticamente el transporte y la comunicación a un costo reducido. En el tiempo de la Revolución Americana, le tomó a Benjamin Franklin 42 días para viajar a Francia. Para 1912, él pudo haber hecho ese mismo viaje en cinco días y medio. En 1815, la sucursal inglesa de los banqueros Rothschild usó palomas mensajeras para tener notificación del resultado de la Batalla de Waterloo, un resultado noticioso les permitió ganar una fortuna en los mercados ingleses. Antes de la instalación de los cables transatlánticos en la década de 1860, los precios de mercados de valores tardaban tres semanas para ser enviados de Londres a Nueva York, pero para 1914 el telégrafo y el teléfono enlazaron los principales centros financieros del mundo, logrando que la comunicación fuera casi tan rápida como en nuestra Era del Internet.*²³

Aun con estos avances, la producción transnacional y la inversión extranjera directa no despegaron durante ese periodo. El mercado global durante la primera ola de globalización era considerablemente menor. Lo que sí es evidente en esta reciente ola de globalización, según el economista del Banco Mundial David Dollar, "es que la mayoría del mundo en desarrollo (medido en términos de población) ha cambiado de una estrategia enfocada en lo interno a una más enfocada en lo externo."²⁴

Esto no es para decir que la fragmentación internacional de la producción no empezó hasta después de 1989. IKEA ya producía muebles en Polonia en los setentas. En los ochentas, Swissair había tercerizado sus funciones contables y la Ciudad de Londres lo había hecho con su servicio de mantenimiento a la India.²⁵ Lo mismo era verdad de un creciente número de empresas en la industria de electrodomésticos. Pero en las últimas

dos décadas, la tendencia ha crecido y se ha intensificado, entrando en economías previamente cerradas en el Este asiático y Europa Oriental.²⁶

Esta tendencia no puede ser más visible que en la producción del iPod, que nos proporciona el modelo por excelencia de producción transnacional en el siglo XXI. Según la inscripción en la parte inferior, todo iPod está "Diseñado por Apple en California; Ensamblado en China." El proceso entre el diseño y la venta final de un iPod supone la colaboración y cooperación dentro de una cadena de producción que está esparcida en varios países, aportando trabajo y actividad económica en cada uno.

"El proceso entre el diseño y la venta final de un iPod supone la colaboración y cooperación dentro de una cadena de producción que está esparcida en varios países, aportando trabajo y actividad económica en cada uno."

Un estudio de la Universidad de California-Irvine en el 2007 buscó determinar "quien capta más del valor agregado en un sistema global de innovación" separando los componentes de un iPod de Apple y determinando las empresas y países involucrados en la manufactura de una unidad en China. Los autores encontraron que los componentes fueron producidos en los Estados Unidos, Japón, Singapur, Taiwán, Corea y China por compañías con sedes en EEUU, Japón, Taiwán y Corea. El coste total de producir un iPod (componentes más mano de obra), fue estimado alrededor de \$144.

La mayoría de las ganancias de los componentes usados recaen en empresas japonesas, quienes son los que producen las partes más importantes y caras. Dos productores americanos de estos componentes y un pequeño grupo de otros países obtienen cuotas pequeñas del valor total. Pero la mayoría de la ganancia del valor total se lo lleva Apple ya que el precio de mercado de un iPod es de \$299 y el coste de producción es \$144 (en el tiempo que se hizo el estudio). Una parte de los \$155 del margen va hacia compensar a los distribuidores, vendedores minoristas, y mercadeo, y el resto se

lo distribuyen los accionistas de Apple o es dedicado a la investigación y desarrollo, lo que sostiene puestos de ingeniería y diseño de alto valor añadido.²⁷

"Lo que sí es evidente en esta reciente ola de globalización, según el economista del Banco Mundial David Dollar, "es que la mayoría del mundo en desarrollo (medido en términos de población) ha cambiado de una estrategia enfocada en lo interno a una más enfocada en lo externo."

El valor que creado en la cadena de producción del iPod es relativamente típico para las marcas Occidentales. James Fallows ha caracterizado este proceso de tercerización como una “curva en U,” trazada en un grafico donde el proceso de producción de inicio a fin se mide en el eje horizontal y el valor de cada etapa de producción se mide en el eje vertical. Sobre este proceso de producción Fallows concluye:

Lo importante es que la actividad de China es en las etapas intermedias- manufacturando, suministrando ciertos componentes y diseñando- pero EEUU está en los dos puntos extremos, y allí es donde están las ganancias. La curva en U demuestra el margen de ganancia o el valor agregado en cada etapa, empieza alto por el concepto de la marca y el concepto del producto, desciende en picada para la manufactura, y vuelve a elevarse para las etapas de venta y mantenimiento. La forma más sencilla de decirlo es que las ganancias importantes están en la marca más la venta, puede parecer obvio, pero sus implicaciones son reveladoras.²⁸

Una implicación interesante es que las manos de obra china y americana son complementarias en este proceso. Sin la división del trabajo, las ideas encubadas en los laboratorios americanos por ingenieros altamente capacitados con salarios altos tendrían poca posibilidad de materializarse en productos omnipresentes para los consumidores, por que serían muy caros de producir y comercializar para el consumo masivo. Sin la división del trabajo menos ideas llegarían más allá de su concepción. Como consecuencia, los trabajos altamente remunerados en ambos extremos de la curva en U serian más difícil de sostener, igualmente pasaría con los puestos manufactureros y de montaje en China que le agregan el valor.

La economía de EEUU llega a cosechar el mayor valor absoluto de este arreglo, pero de la perspectiva de China, ellos obtienen grandes beneficios también. La tecnología y el capital americano proporcionan puestos de trabajo que de otra manera no existirían en China si esta especialización vertical no fuese posible. El arreglo también proporciona un camino para la transferencia de

tecnología y mayor capacitación que terminan en un mejor nivel de vida en China. Como es descrito en mayor detalle más adelante en este estudio, no hay ninguna razón por la que China esté para siempre haciendo los trabajos de menor destreza técnica y de baja remuneración en la cadena mundial de producción y suministros. Es más, los trabajadores chinos han estado escalando niveles de capacitación y de valor agregado, así llegando a desempeñar tareas más sofisticadas en redes de producción globales, pasando las funciones de menor capacitación a Vietnam y otros países pobres.

Viejos mitos tienen una muerte lenta

La proliferación de cadenas transnacionales de producción hace que las estadísticas tradicionales de comercio por país – valor de la importación, valor de la exportación, y balance comercial- se vuelven un tanto desorientadoras y hasta sin sentido. ¿Cuál es el significado que debería apegarse al hecho de que los Estados Unidos carga un déficit comercial con China cuando el valor agregado en China representa solo el 50% del valor de las importaciones de EEUU?²⁹ La OCDE ha llegado a la siguiente conclusión:

“Sin la división del trabajo, las ideas encubadas en los laboratorios americanos por ingenieros altamente capacitados con salarios altos tendrían poca posibilidad de materializarse en productos omnipresentes para los consumidores, por que serían muy caros de producir y comercializar para el consumo masivo.”

La exportación de bienes acabados no es un indicador apropiado de la competitividad (internacional) de los países, ya que siguiendo la aparición de las etapas de producción que agregan valor, los bienes acabados incluyen una creciente proporción de bienes intermedios que han sido importados al país.³⁰

A pesar de los cambios dramáticos en la realidad comercial, políticos

por todo el mundo todavía adoptan una visión anacrónica y mercantilista de un juego de suma cero, en el cual el beneficio de uno es una pérdida para el otro, entre “nuestros” productores y los “suyos”. La idea de que estamos “ganando en comercio” cuando nuestros productores venden más de sus productos nunca ha estado correcta, pero en estos tiempos es aún más falsa dada la evolución de los negocios mundiales y los modelos actuales del comercio.

El desmantelamiento de barreras globales, tanto

políticas como económicas, es una señal del progreso alcanzado en la segunda mitad del siglo XX. Es indiscutible el crecimiento económico que ha desencadenado esta liberación. Hoy en día, una creciente cantidad de personas en países de todo tipo dependen de esta apertura. El sustento de ellos necesita el acceso a materiales importados, componentes, equipamiento e inversión extranjera. A pesar de esto, hay gobiernos que todavía mantienen políticas comerciales y económicas que son obstinadamente incongruentes con las realidades de la globalización. Estas políticas todavía reflejan el viejo ideal que el interés nacional y los intereses del productor doméstico son la misma cosa.

Como evidencia de la parcialidad hacia los productores domésticos, uno solo tiene que ver el hecho que los gobiernos participan en las negociaciones de comercio internacional en nombre de los productores, con la estrategia de conceder el menor acceso a los mercados locales mientras buscan ganar el mayor acceso posible a los externos.

Como los intereses de los productores nacionales son frecuentemente confundidos con los del interés nacional, también pasa igual con el número de trabajos en el sector manufacturero que es un termómetro falso del bienestar de los productores. El porcentaje de empleo en el sector es una medida inadecuada y desorientadora del bienestar de los productores. Lo que en realidad le debe importar al productor es el valor de lo que ha producido. Es el valor de lo producido que determina el tamaño de la economía. No es la cantidad de empleados que contrata el productor que importa, sino la productividad. Si hace falta diez trabajadores son requeridos para producir \$1.000 en bienes, entonces cada uno (en igualdad de condiciones), aporta \$100 de producto terminado. Supongamos un ejemplo sencillo, que la aportación representa \$100 de ingresos para los empleados. Pero si

por mejoras tecnológicas que aumentan la productividad del trabajo realizado, cinco trabajadores pueden producir esos mismos \$1.000 en productos terminados, no solo los ingresos suben a \$200 para cada uno, pero ahora hay cinco trabajadores adicionales que están libres para

agregarle valor a otra actividad. Lo que alimenta la economía es la capacidad liberada de esos cinco trabajadores aplicada a otra parte de la economía.

Lo que importa es el rendimiento, la posibilidad de proporcionar valor agregado con ganancias. Las políticas gubernamentales que dañan el rendimiento, esas que se

enfocan en crear puestos de trabajo, no ayudan a que las economías crezcan. La creación de puestos de trabajo por mandato *no es* una tarea difícil. Pero crear valor es la meta verdadera. La forma más eficiente de crear una represa es la combinación óptima de mano de obra y capital, claro con un par de trabajadores y unas cuantas excavadoras. Pero si el objetivo es “crear puestos,” entonces 100 trabajadores con 100 palas sería preferible.

El punto es que más trabajos no necesariamente significan más crecimiento económico. Los enfoques ineficientes, por ejemplo las políticas que desvían el flujo comercial del comercio extranjero, le restan valor al bienestar nacional al desviar recursos de la actividad que pudo haber producido más valor hacia actividades donde esos

recursos no pueden ser utilizados con eficiencia. Y es esa ineficiencia la que luego afecta las posibilidades de los productores para competir fuera de sus fronteras.

El Mercantilismo y otras barreras comerciales pueden beneficiar temporalmente a algunos productores, pero sin duda que actúan en detrimento hacia los consumidores, mayoristas, detallistas, importadores, conductores de camiones, operadores de almacenes, diseñadores, ingenieros, contadores, mercadeólogos, financistas, y productores integrados al comercio internacional que dependen de productos importados y tienen mucho en juego en una economía mundial

“La idea de que estamos “ganando en comercio” cuando nuestros productores venden más de sus productos nunca ha estado correcta, pero en estos tiempos es aún más falsa dada la evolución de los negocios mundiales y los modelos actuales del comercio.”

“... hay gobiernos que todavía mantienen políticas comerciales y económicas que son obstinadamente incongruentes con las realidades de la globalización. Estas políticas todavía reflejan el viejo ideal que el interés nacional y los intereses del productor doméstico son la misma cosa.”

abierta. Las políticas que obstruyen el flujo comercial para beneficiar a un grupo generalmente le causan daño a otro. Los últimos años están llenos de este tipo de ejemplos.

Los aranceles por competencia desleal (conocido como *antidumping*) hacia el acero embobinado en caliente de China han contribuido a la caída en el suministro americano y a la subida de precios en este país. Esto causó (entre otros efectos) que los productores norteamericanos de tubería estructural se hicieran menos competitivos internacionalmente porque el acero embobinado en caliente es el principal componente para la producción de tubería en EEUU.

Mientras tanto, las restricciones de EEUU causaron que la reserva mundial de acero embobinado en caliente se aumentase y su precio descendiera, beneficiando a los productores de tubería de acero operando en otros países. Al encontrarse con estas dificultades competitivas, los productores de tubería de acero en EEUU solicitaron una subida de aranceles por competencia desleal a las importaciones de sus otros competidores. David Phelps, el presidente del Instituto Americano para el Acero Internacional, lo describe así:

[Nosotros] vemos el caso de las tuberías como otro ejemplo de protección comercial hacia un producto afectando negativamente a otro. En este caso, el gran número de casos de embobinados en caliente, incluyendo en contra de China, han limitado seriamente el acceso de los productores de tubería en EEUU, a la materia prima a precios internacionales competitivos. En el último año la diferencia de precio entre el acero embobinado en caliente de China y EEUU se aproximó a \$300 por tonelada métrica, colocando a los productores americanos en una grave desventaja competitiva. La IAAI no cree que más proteccionismo solucione los problemas causados por el proteccionismo. Es más, creemos que el proteccionismo para los productos de la industria acerera ha puesto en peligro, y continuará amenazando el bienestar y la competitividad de internacional de los

“El Mercantilismo y otras barreras comerciales pueden beneficiar temporalmente a algunos productores, pero sin duda que actúan en detrimento hacia los consumidores, mayoristas, detallistas, importadores, conductores de camiones, operadores de almacenes, diseñadores, ingenieros, contadores, mercadeólogos, financistas, y productores integrados al comercio internacional que dependen de productos importados y tienen mucho en juego en una economía mundial abierta.”

consumidores de acero. Estos mismo consumidores están observando mayor competencia de China y otros países que sí tienen acceso al los precios internacionales competitivos del acero.³¹

Bajo el programa azucarero en EEUU, los productores de azúcar de caña y remolacha están garantizados por el gobierno un cierto precio por su mercadería. Al centro de este plan esta una serie de cuotas arancelarias que aseguran que las importaciones no tendrán una fuerza suficiente para presionar una bajada de precios. Como resultado del programa, los precios de la azúcar en EEUU han sido en promedio, cerca del doble del precio en el mercado mundial de azúcar en esta última década. Este “beneficio” para un par

de productores que no pueden competir en el mercado ha causado que muchas compañías de las industrias alimenticias y confiteras se relocalicen en México y Canadá, donde si tienen acceso (como sus competidores internacionales) a su principal materia prima a precios internacionales.

En el 2005, millones de piezas de ropa íntima para mujeres producidos en China estuvieron semanas detenidos en puertos de la Unión Europea (UE), causando un enfrentamiento entre los detallistas europeos, despachadores y el sector logístico en contra de la industria textil del continente. La llamada Guerra de los Sostenes fue el resultado de las imposiciones puestas por la UE hacia la ropa importada, y a favor de los productores de la Unión que son menos competitivos. Estas restricciones atraparon millones de Euros en ropa que ya había sido pagada, que dejó estanterías escasas o vacías durante semanas y les causó grandes pérdidas a los detallistas, con menos opciones y precios más altos a los consumidores.

En un reciente estudio sobre política comercial, la Federación Nacional de Minoristas de EEUU (National Retail Federation, NRF) explicó los peligros de efectuar políticas comerciales sin antes tomar en cuenta los intereses de todos los eslabones en la cadena de producción y suministro:

El sector de la venta al por menor también es un sector extremadamente dependiente del comercio, y ha sido afectada directamente, y tiene intereses considerables en la dirección y operación de la política comercial de EEUU. Como otras industrias norteamericanas, incluyendo la manufacturera y agricultura, todo detallista, desde las grandes cadenas nacionales hasta las pequeñas tiendas de barrio, depende de una cadena global de producción y suministros para adquirir los productos que los consumidores norteamericanos quieren y necesitan... cuando la Oficina del Representante Comercial de EEUU (US Trade Representative, USTR) y otras agencias de comercio han tratado de solucionar los problemas en la industria textil, se han enfocado principalmente en acomodar los objetivos de los manufactureros textiles americanos, frecuentemente ignorando los intereses igualmente importante –si no es que más importante en términos de puestos de trabajo– de los otros participantes del sector, como los manufactureros de ropa, detallistas e importadores.³²

Existe una interdependencia económica entre intereses diferentes en distintos países que solo se ha intensificado en el último par de décadas. Invariablemente, las restricciones que tienen la intención de beneficiar a un grupo nacional le ocasionaron efectos adversos a los otros colaboradores de la cadena de producción, y también pueden causar problemas a los grupos nacionales.

Llegando a entenderse con la realidad económica global

Hay indicios de que los políticos están empezando a entender que las viejas presunciones y premisas sobre “nuestros productores” contra los “productores de ellos” ya no son válidas. La nueva interdependencia y la división global del trabajo son discutidas en un estudio recién del Servicio de Investigación Congressional de EEUU (Congressional Research Service, el CRS es más o menos un thinktank del Congreso):

“Invariablemente, las restricciones que tienen la intención de beneficiar a un grupo nacional le ocasionaron efectos adversos a los otros colaboradores de la cadena de producción, y también pueden causar problemas a los grupos nacionales.”

“Entendiendo la proliferación de inversiones sin fronteras y redes transnacionales de producción, ¿a favor de quien están las leyes de comercio nacionales?”

Al enfocar la política de comercio hacia frenar las importaciones de China, por ejemplo, probablemente afectaría a los exportadores chinos y sus sectores complementarios, pero también chocaría con subsidiarias de empresas americanas y manufactureras para quienes las cadenas de producción alcanzan hasta allá. Por eso no sorprende que unas de las voces más fuertes, tanto en pro como en contra del proteccionismo comercial vienen de manufactureras y proveedores de servicios con oficinas principales en EEUU.³³

Así como las leyes con la intención de beneficiar a un grupo en específico pueden imponer costos nuevos a otros, a veces la ley puede errar su objetivo o hasta beneficiar a otros. Por ejemplo, abrir acceso al mercado brasileño para exportadores europeos beneficia a empresas con oficinas principales en Europa, así como a empresas registradas en Nueva York o Tokio que producen o exportan desde Europa. De esta manera los negociadores comerciales de la Unión Europea están ayudando a empresas que no entran en la definición típica de empresa europea. Mayor acceso al mercado de la UE beneficia a empresas registradas fuera de la UE así como a empresas europeas y extranjeras con operaciones dentro de la UE que dependen de acceso a materia prima importada, componentes, equipos y capital. Así mismo los negociadores comerciales de países extranjeros están

ayudando a productores con sedes dentro de la UE al facilitarles el acceso a productos más baratos. Entendiendo la proliferación de inversiones sin fronteras y redes transnacionales de producción, ¿a favor de quien están las leyes de comercio nacionales? Esa es una de

las interrogantes centrales de estudio ya mencionado del CRS:

[Una] gran proporción del comercio internacional está dirigida dentro de redes de producción y cadenas que cruzan fronteras internacionales. ¿Cómo afecta esto el comercio tradicional y la política de inversión que está enfocada en gobiernos nacionales, economías nacionales y relaciones bilaterales entre países?³⁴

Es alentador ver que un grupo que informa al congreso norteamericano se haga estas preguntas. Si el público y el presidente de EEUU no tienen claro que significa un vehículo norteamericano, entonces seguramente otros políticos pueden estar confundidos también sobre la definición de un productor nacional. Aún mejor sería reexaminar sus propios prejuicios antes de endosar leyes que bloquean el comercio para proteger a estas empresas supuestamente de interés nacional.

El estudio del CRS reconoce que el análisis bajo el viejo punto de vista ya no tiene validez:

Un tema crucial para los políticos americanos es como crear las condiciones que hagan a la economía de EEUU más atractiva a instalarse para las redes de producción de casas matrices americanas y para segmentos de las redes de las empresas extranjeras.³⁵

Es evidente en muchos ejemplos que los políticos alrededor del mundo ya entienden esto. En efecto es la única explicación para tanta liberalización unilateral de comercio en la últimas décadas, es decir reformas comerciales y económicas nacionales sin la reciprocidad de otro país. Australia, Nueva Zelanda, China, India, México, Chile y muchos efectuaron reformas importantes porque sus gobiernos entendieron que estaba en su interés tomarlas sin importar lo que otros países hacían. Entre 1983 y 2003 los países en desarrollo redujeron el promedio ponderado de sus aranceles por casi 21 puntos porcentuales (de 29,9% a 9,3%) y las reformas unilaterales representan dos tercios de de esos cortes arancelarios.³⁶ Casi todos los países redujeron sus barreras arancelarias en la última década y solo tres de 136 países impusieron un incremento en el total de sus “restricciones comerciales.”³⁷ Así mismo, los países ricos y pobres han implementado rápidamente lo que se conoce como reformas “facilitadoras de comercio,” medidas dirigidas a

reformular y revisar los procesos físicos y administrativos asociados con el transporte de bienes y servicios a través de fronteras internacionales.³⁸

Unas naciones del Sudeste Asiático, Tailandia, Laos y Vietnam, recientemente lograron culminar satisfactoriamente un esfuerzo de diez años para integrar sus sistemas de transporte. Es la primera fase de este acuerdo que los gobiernos esperan que ayude a crear

una “Nueva Ruta de Seda en Asia,” ahora que los transportistas tienen derechos de mover mercancías sin tener que descargar en los puntos fronterizos. Se espera que esto reduzca el tiempo y los gastos del comercio fronterizo, facilitando más comercio y el desarrollo de nuevas industrias en las partes de Indochina de difícil acceso. El acuerdo también incluye en el futuro a Myanmar y así se lograría establecer la única ruta

directa por tierra entre el Océano Indico y el Mar Chino.

El hecho de que los gobiernos por todo el mundo en desarrollo se han comprometido seriamente a los esfuerzos de reformar sus procedimientos aduaneros y revisar o hasta mejorar sus infraestructuras físicas para el comercio, es una solida indicación que los políticos saben que la apertura económica, en ambas direcciones, es imprescindible para el crecimiento económico.

El continuo recorte de barreras comerciales es un testamento de lo imperativo de la apertura económica. En un esfuerzo para “reducir los costos de operaciones, atraer y retener la inversión extranjera, elevar la productividad empresarial y proveer a los consumidores una mayor variedad y mejor calidad de bienes y servicios a precios competitivos,” el gobierno mexicano inició un plan en enero del 2009 para reducir unilateralmente sus aranceles del

70% de los productos en su programa arancelario. Estos 8.000 productos de 20 diferentes sectores, representan cerca de la mitad del total de valor importado en el 2007. Cuando se implemente la etapa final de este plan el 1º

“Si el público y el presidente de EEUU no tienen claro que significa un vehículo norteamericano, entonces seguramente otros políticos pueden estar confundidos también sobre la definición de un productor nacional. Aún mejor sería reexaminar sus propios prejuicios antes de endosar leyes que bloquean el comercio para proteger a estas empresas supuestamente de interés nacional.”

“El hecho de que los gobiernos por todo el mundo en desarrollo se han comprometido seriamente a los esfuerzos de reformar sus procedimientos aduaneros y revisar o hasta mejorar sus infraestructuras físicas para el comercio, es una solida indicación que los políticos saben que la apertura económica, en ambas direcciones, es imprescindible para el crecimiento económico.”

de enero del 2013, el arancel industrial promedio en México habrá caído del 10.4 al 4.3 por ciento.³⁹

México no está solo en el esfuerzo para continuar liberalizando el comercio. El 27 de febrero se firmó un nuevo acuerdo de libre comercio entre Australia, Nueva Zelanda y los 10 países miembros de la Asociación de Naciones del Sudeste Asiático para reducir y, una vez completo, eliminar los aranceles en el 96% de todos los bienes para el 2020. Mientras tanto, desde febrero, el gobierno brasileño ha suspendido o eliminado los aranceles en una variedad de productos en un esfuerzo de reducir los costos para las empresas brasileñas que dependen de productos importados. Otros países han tomado medidas similares, pero la mayoría de la atención mediática se ha focalizado en las políticas que reflejan la posibilidad humana de cometer errores y el instinto de reacciones exageradas en tiempos de crisis.

La carrera hacia la cima

Algunos críticos de la apertura comercial apuntan a la “carrera hacia el fondo”, alegando que los gobiernos bajan sus estándares medio ambientales o laborales entre otros, para lograr atraer la inversión. Pero hay evidencia aplastante que la mayoría de la inversión directa fluye hacia los países donde el estado de derecho es claro y respetado, donde hay un buen ambiente para la seguridad de los negocios y del clima político, donde el fantasma de la expropiación de activos es insignificante, donde la infraestructura física y administrativa se mantiene en buena forma, donde la oferta laboral es productiva, y donde las fricciones físicas, políticas y administrativa mínimas.

La realidad es lo opuesto a esa crítica. Hay una carrera hacia la cima donde los gobiernos compiten, no solo por mercados e inversiones pero fundamentalmente para asegurar la posición más alta posible en la cadena global de suministros para su población. En la medida que los gobiernos deberían de participar en cualquier papel que ayude a crear un ambiente que produzca las mejores oportunidades económicas, el rumbo correcto es el que atrae la

inversión de las actividades de mayor destreza dentro de las capacidades de sus ciudadanos. Estas políticas son las que alientan a las personas a valorar la educación y a continuar adquiriendo habilidades para que las cualidades que buscan los inversionistas estén presentes en su país.

Los gobiernos deberían poner fin a negociar en nombre de sus productores para acceso al exterior o para limitar el acceso de empresas extranjeras. Esta orientación perjudica a otros enlaces nacionales de la red de producción y la cadena de suministros, y la realidad es que la globalización ha estado haciendo que el viejo esquema confrontativo se haga obsoleto. El enfoque debería estar en eliminar completamente todas las barreras y reducir los obstáculos que desalientan la inversión, acompañada con una integración verdadera a la economía global. Para competir exitosamente por la inversión en el presente y en el futuro, los gobiernos tienen que ofrecer ambientes empresariales y regulatorios que puedan acomodar la rapidez de los procesos de producción global, “justo a tiempo” y transnacionales.

La ventaja comparativa en un contexto moderno

En el último par de siglos, los economistas han hablado de la ventaja comparativa en el contexto industrial. David Ricardo explicó la ventaja comparativa de Portugal para producir vino y la ventaja comparativa de Inglaterra para producir textiles. Hasta él estaría asombrado como sus perspicacias se han llevado a cabo en la práctica. Las teorías de Ricardo sobre ventaja comparativa todavía son

pertinentes, pero puede que sean mejor aplicadas a funciones específicas en las redes de producción que en industrias enteras.

China puede tener una ventaja comparativa en el ensamblaje de electrónicos vis a vis con los Estados Unidos, y los Estados Unidos puede tener una ventaja comparativa en el

diseño de productos vis a vis con Japón. Pero como las habilidades de las personas y la tecnología evolucionan

“Hay una carrera hacia la cima donde los gobiernos compiten, no solo por mercados e inversiones pero fundamentalmente para asegurar la posición más alta posible en la cadena global de suministros para su población.”

con el tiempo, las economías se volverán relativamente más eficiente en ciertas actividades y relativamente menos eficientes en otras. Como las personas, los países no están destinados a quedarse en su nivel actual en la red de producción, pero pueden tanto ascender como descender. Esto es tanto una oportunidad como un

peligro, y debería ser suficiente motivación para que los gobiernos adopten medidas que los lleven hacia arriba. Con la combinación correcta de políticas, los países pobres pueden ascender en la red, mientras que políticas miopes y cerradas pueden causar a un país rico o pobre que descienda.

Con la liberalización, los gobiernos crean oportunidades para que productores nacionales puedan ser útiles encontrando nichos donde la ventaja comparativa en la red global de producción y suministros lo permita. Al rellenar estos nichos dentro de cadenas de suministros mucho más grandes, los productores locales se benefician de la importación del conocimiento, aprenden las mejores prácticas, adoptan tecnologías modernas y así extienden el “*know how*,” mientras las economías se benefician de la creación de puestos de trabajo que agregan más valor, de la inversión, la diversificación económica y el crecimiento. En este proceso de desarrollo, las ventajas comparativas dentro de las mismas economías evolucionan y se verá el movimiento de productores nacionales hacia actividades de mayor valor agregado. Estas actividades generan más riqueza para la economía local y mejores puestos de trabajo para la fuerza laboral doméstica.

Mientras la mayoría de los estudios contemporáneos sobre temas de comercio internacional se concentran principalmente en el papel de China, hay muchos otros países que se han abierto a la competencia internacional. En los siguientes casos, los productores nacionales han identificado nichos, pero, más importante, la economía local ha cosechado rápidamente los beneficios de las actividades de mayor valor agregado. Ahora vamos a ver brevemente varios de estos ejemplos de países que han visto el cambio positivo.

Camboya

La industria textil de Camboya ilustra como economías débiles pueden beneficiarse de las oportunidades creadas por la apertura comercial. Los acuerdos con la Unión Europea y con Estados Unidos que proporcionaron el acceso libre de impuestos a las prendas confeccionadas

en Camboya, estimularon una ola masiva de inversión en los años noventas de compañías con sedes por toda Asia. Esta industria textil ágilmente se convirtió en una de las principales fuentes de actividad económica. Sin embargo, la industria enfrentaba una presión significativa por parte de otros productores extranjeros de bajo costo. Para protegerse ante éstos, la

industria se apropió de un nicho al garantizar a los clientes potenciales que los productores camboyanos mantendrían estándares laborales altos y permitirían inspecciones regulares de la Asociación Internacional de los Trabajadores y un papel activo para los sindicatos nacionales.

El esfuerzo para crear ventajas comparativas dio sus frutos desde el arranque de la industria cuando el acceso libre de impuestos generó una fuerte cantidad de inversión extranjera en Camboya. Desde 1997 la industria de prendas de Camboya ha atraído inversiones valoradas arriba de los \$300 millones y a pesar que los acuerdos originales con la UE y EEUU se expiraron en el 2005, la industria siguió creciendo y no rompió su compromiso con las buenas prácticas laborales. La industria emplea a más de 350,000 trabajadores locales y sus productos suman más del 80% del total de las exportaciones del país. Mientras la competencia de China –principalmente en la parte menos especializada del mercado- ha probado ser valiente, los productores camboyanos se han mostrado ser suficientemente competitivos como para acapararse una parte del mercado valorada en \$1,5 mil millones de un total de \$400 mil millones de la industria textil mundial. Según Rolan Eng, un diplomático de Camboya, “El programa laboral en la industria textil es más importante para Camboya que cualquier otro programa de desarrollo porque sabemos que los salarios van directamente hacia

“Como las personas, los países no están destinados a quedarse en su nivel actual en la red de producción, pero pueden tanto ascender como descender. Esto es tanto una oportunidad como un peligro, y debería ser suficiente motivación para que los gobiernos adopten medidas que los lleven hacia arriba.”

los trabajadores camboyanos y les eleva su estándar de vida”.⁴⁰

Eslovaquia

Hasta 1998 Eslovaquia era el enfermo en una región que ya sufría de estancamiento económico. Pero un cambio de gobierno dio lugar a una oleada de reformas, las cuales abrieron los recursos económicos del país a las redes internacionales de producción y suministros. Lentamente los productores locales se pudieron posicionar como emprendedores capacitados para beneficiarse de la situación geográfica del país, que está en el corazón de esta región emergente.

El gobierno se concentró en remover los obstáculos para facilitar el negocio y los inversionistas empezaron a entrar. En “Reformology,” Kararína Mathernová y Juraj Rencko describen como ocurrió esto:

Para mayo del 2004 [Eslovaquia] había consolidado su democracia, habiendo implementado reformas exitosas, logrando convertirse en miembro de la UE, y alcanzando un ritmo de crecimiento acompañado por un sistema impositivo de tipo único que era la envidia de sus vecinos. También demostraron ser un imán para inversionistas, atrayendo altas cantidades de inversión directa del exterior. El índice del Banco Mundial “Doing Business” del 2005, el cual analiza el clima para las inversiones y compara los indicadores de 180 países, Eslovaquia se sitúa como el país más reformador del índice. Esto apunta al número, alcance y profundidad de la dificultad y controversia política creada por las reformas que surgieron en el país durante un periodo de tiempo relativamente corto. Esto logró colocar al país, junto con Lituania, entre los 20 mejores países del mundo en términos de clima favorable para la inversión.

La apertura al comercio internacional y el haber reforzado el ambiente empresarial doméstico ha

ayudado a que los productores eslovacos se hicieran socios de varias de las empresas más innovadoras del mundo en una gran variedad de industrias. Las empresas que ahora operan fábricas en Eslovaquia contratan trabajadores locales, colaboran y transfieren tecnología a las empresas locales y pagan impuestos eslovacos, van de actividades de bajo valor agregado hasta unos que son jugadores importantes en la

economía del *know how* mundial. Casas automotrices como Volkswagen y Sköda han creado nuevas fábricas y continúan invirtiendo más en ensamblaje y producción dentro del país. Una acerera americana invirtió en lo que se ha convertido en la segunda fábrica de acero más grande el Europa del Este, elevando la

producción de la empresa con sede en Pittsburgh por más de un tercio. Otras compañías como Siemens y Motorola han establecido centros de producción por todo el país, creando puestos de trabajo de manufactura, pero al mismo tiempo abriendo puestos de venta para aprovechar el mercado de esta región europea. Los eslovacos también se han beneficiado de actividades de valor agregado muy alto gracias a las fuertes inversiones de las farmacéuticas Solvay con sede en Bélgica y la norteamericana Bristol Meyers Squibb.⁴¹

En un poco más de una década, la economía eslovaca ha dado un giro total gracias a las reformas del 1998 y el esfuerzo continuo del país para integrar su economía

local con la global. Importante también, los beneficios de las reformas también han salpicado en otras áreas: el nivel de pobreza es 11%, muy por debajo de la media de la UE (16%) y el PIB ha crecido del 3,7% en el 2002 a 6,4% en el 2008, sobrepasando el 8% en el 2006.

“Según Rolan Eng, un diplomático de Camboya, “El programa laboral en la industria textil es más importante para Camboya que cualquier otro programa de desarrollo porque sabemos que los salarios van directamente hacia los trabajadores camboyanos y les eleva su estándar de vida”.”

“... los beneficios de las reformas también han salpicado en otras áreas: el nivel de pobreza es 11%, muy por debajo de la media de la UE (16%) y el PIB ha crecido del 3,7% en el 2002 a 6,4% en el 2008, sobrepasando el 8% en el 2006.”

Mauricio

Un tercer ejemplo es Mauricio, que hace menos de una generación era el hogar de una economía estéril y cerrada que fue prácticamente dependiente de un sólo cultivo: la azúcar. Las reformas que empezaron en 1982

abrieron la económica a la inversión extranjera, al mismo tiempo el gobierno redujo las trabas administrativas y logísticas asociadas con hacer negocios en la isla. Debido a estas decisiones, en corto tiempo el gobierno de Mauricio ha visto vastos avances económicos. Esta isla aislada en medio del Océano Índico ahora es sede de una creciente industria de servicios financieros, una exitosa industria turística y

probablemente lo más notable es, un sector textil que así como Camboya, ha logrado el éxito aun con la competencia de otros países con mano de obra más barata.

Según Rama Sithanen, el Vice Primer Ministro, el crecimiento de la economía del país no pudo haber llegado sin la apertura comercial y permitir que los productores locales se acoplaran a las redes

internacionales de producción: “Nos dimos cuenta que es difícil para nosotros competir en la mercado textil de ‘alto volumen y poco valor agregado’. Por eso nos hemos especializado en nichos donde existe mayor valor agregado. Hay que ser creativo en términos de diseño y poder tener una rápida reacción a las necesidades del mercado.”⁴²

La única manera, según Sithanen, de ser lo suficientemente flexible es abrirse al comercio. Esto ofrece las mejores oportunidades para los emprendedores nacionales de involucrarse en las rápidas evoluciones de las redes de producción y cadenas de suministro:

“Nos hemos apegado a una economía muy abierta por un largo tiempo. Esta es una economía orientada a la exportación. Contamos con instituciones sólidas que promueven el desarrollo económico, un fuerte sector privado así como instituciones que ayudan a combatir la corrupción y el fraude. Esto es extremadamente importante... Hemos integrado verticalmente el sector. En vez de tener sólo una industria de confección de artículos de ropa, estamos invirtiendo verticalmente en hilar, tejido, teñir y acabados para que la materia prima se encuentre físicamente en Mauricio. Importamos el puro algodón y después le agregamos valor haciendo que la industria esté verticalmente integrada. Lo que en

realidad hemos hecho es consolidar industrias mucho más grandes para reducir los costos de producción.”⁴³

De acuerdo al Fondo Monetario Internacional, el éxito de Mauricio es atribuido a “su apertura a la inversión extranjera directa, que ha sido facilitada por la creación de zonas francas,” las que han sido “un éxito rotundo” y “transformaron la economía Mauriciana.” Un reporte

del FMI estima que “desde 1982, la cantidad producida ha promediado un crecimiento de 19% anual, un 24% en empleo y exportaciones en un 11%. Las zonas francas representan el 26% del PIB, 36% del empleo 19% del valor del capital, y el 66% de las exportaciones. Durante el periodo de 1983–99 el factor del crecimiento total de producción en las zonas francas promedió cerca del 3,5% por año, comparado con un 1,4% en la economía completa. En la

década de los noventas la productividad de las zonas francas fue excepcional, promediando un 5,4% anual.”⁴⁴

Habiendo reducido las asperezas para facilitar el flujo de bienes, servicios, capital y personas, los ejemplos de Eslovaquia, Camboya y Mauricio ilustran como las empresas de cualquier país pueden encontrar rápidamente maneras para entrar en redes internacionales de producción y suministros y así encontrar nichos para que ellos mismos puedan facilitar su crecimiento y desarrollo. Permitiéndoles la oportunidad de identificar estos nichos, las empresas se vuelven más productivas y así suben en la cadena de valor agregado.

Hace una década China estaba lentamente desarrollando la muy citada reputación de “Fábrica Asiática.” Pero al estar en colaboración con las redes internacionales de producción, los productores chinos han adquirido tecnologías modernas y han adoptado mejores procesos. Como resultado, están empezando a quitarse el apodo de mera fábrica. Para no solo ser un centro de montaje de bienes intermedios, algunas empresas innovadoras con sede en China, como Lenovo (ver arriba), Srinovac Biotech Ltd. y Huawei, se han transformado en empresas que compiten a nivel mundial, dentro de complejas cadenas de suministros.

El flujo internacional del comercio que todavía no ha sido liberalizado en el pasado cuarto de siglo tiene el potencial de ser verdaderamente transformador. Las reformas correctas han estimulado el desarrollo económico en Camboya, Mauricio, Eslovaquia y muchos otros países, incluyendo los Estados Unidos. Matthew Adley y Gary Clause Hufbauer del Instituto Peterson para la Economía Internacional han ilustrado como la liberalización de aranceles y otras barreras comerciales fueron responsables por *una cuarta parte* del total del crecimiento comercial de Estados Unidos entre 1980 y el 2006.⁴⁵

La implementación de reformas que integran a los productores nacionales a las redes internacionales de producción por primera vez es tan importante como asegurarse de no desfavorecer a las empresas altamente integradas a la economía global, imponiéndoles restricciones comerciales que interrumpirían el flujo de bienes y servicios, retrasando el crecimiento económico.

Conclusión: las crisis económicas no son el tiempo para olvidar lo aprendido

La segunda mitad del siglo XX, y más precisamente el último quinto, se puede definir como un periodo de erosión de barreras. La reducción en barreras comerciales y de inversión que empezó justo después de la Segunda Guerra Mundial y continuó por la difusión de esas prácticas liberales hacia otros países, seguido por la apertura de China hacia el Occidente, el colapso del Muro de Berlín (y con éste la desaparición del resto de la credibilidad del comunismo), y la subsiguiente apertura de la India y otros países en desarrollo sumaron a hacer el mundo un lugar mucho más amplio. Esta expansión fue más visible todavía por los cambios revolucionarios en el transporte y las comunicaciones. El nuevo tamaño de los mercados significó un incremento en consumidores y oportunidades enormes para las economías de escala. Habiendo mayor cantidad de clientes potenciales sobre

quienes expandir el comercio, la reducción de costos permitió posibilidades grandiosas. La consideración de que esos clientes potenciales también podían ser posibles empleados o colaboradores desencadenó cambios masivos en cómo y dónde se concentraban la producción y otras actividades de valor agregado.

Gracias a estos cambios en la dinámica geopolítica y económica, el comercio internacional ya no es un concurso entre productores nacionales, sino es más apropiado caracterizarle como una competencia entre diferentes redes de producción y suministros, muchas de las cuales están compuestas por actividad en una gran variedad de países. Esta descripción sobre como realmente funciona el sistema de comercio internacional tiene que ser de conocimiento básico tanto para los políticos como para el público en general si queremos vencer de una vez por todas a las anticuadas y destructivas ideas del proteccionismo y aislamiento, especialmente cuando las condiciones económicas se deterioran.

Como era de esperar, y a pesar de todo lo que la historia nos ha enseñado, la actual crisis económica ha causado que algunos gobiernos se permitan practicar de nuevo esas políticas proteccionistas retrogradadas. Los políticos han implementado, o están pensándolo, ideas que tratan al mundo como una lucha de “nosotros” contra “ellos.” Estas ideas cortoplacistas amenazan con reintroducir barreras que perjudican la integración de mercados – esas redes de producción, esas inversiones extranjeras, esas colaboraciones que traspasan las fronteras políticas y los diferentes niveles de aptitudes- que ha jugado un papel importante en la reducción drástica de la pobreza en países en desarrollo, creado crecimiento

económico y elevado la calidad de vida por todo el planeta.

Estas acciones no tienen sentido. Antes de causar perjuicio de larga recuperación para la economía global, los gobiernos deberían entender que las políticas que funcionan durante tiempos de expansión económica – como las de libre mercado y de inversión que ayudar a

“Antes de causar perjuicio de larga recuperación para la economía global, los gobiernos deberían entender que las políticas que funcionan durante tiempos de expansión económica – como las de libre mercado y de inversión que ayudan a alimentar la expansión – siguen funcionando en las caídas cíclicas. Lo que ha sido bueno para la economía en tiempos de bonanza es bueno durante los tiempos de vacas flacas también.”

alimentar la expansión – siguen funcionando en las caídas cíclicas. Lo que ha sido bueno para la economía en tiempos de bonanza es bueno durante los tiempos de vacas flacas también.

Notas

1. Matthew J. Slaughter, “What is an ‘American’ Car?” *Wall Street Journal*, 7 de Mayo 2009
2. Bajo la presión impuesta por el Sindicato de Trabajadores de la Industria Automotriz (UAU en inglés) y la administración del Presidente Obama (quien controla la Junta Directiva de GM), General Motors abandonó un proyecto para la importación de vehículos pequeños para impulsar a fábricas en EEUU. Para más detalles: Henry Payne, “¿Will Small be Beautiful for GM?”, *Wall Street Journal*, 18 de julio 2009, <http://online.wsj.com/article/SB124786970963060453.html>
3. Que quede constatado, la evidencia empírica apoya a una relación positiva entre el crecimiento de la operaciones extranjeras de una compañía y el crecimiento de sus operaciones domesticas. Este es un pasaje de “Enviando puestos de trabajo al exterior o llegando a nuevos clientes: Por que el gobierno no debería de imponer impuesto a las ganancias reinvertidas en el extranjero” (Boletín de Libre Comercio del Instituto Cato No. 36, 13 de enero, 2009) de Daniel T. Griswold: “Invertir en el extranjero no es ‘enviar puestos de trabajo al exterior.’ No existe evidencia que dice que expandir el empleo empresas afiliadas a empresas americanas causan detrimento al empleo en de la casa matriz en EEUU. Es más, la evidencia y experiencia de empresas multinacionales con sede en EEUU apunta hacia la dirección contraria: las operaciones domesticas y las extranjeras tienden a complementarse, y así se expanden juntas. Una empresa exitosa que opera en un ambiente favorable para el negocio incrementa el empleo tanto en sus operaciones domesticas como extranjeras. Una mayor actividad en ventas en el extranjero necesita la contratación de más gerentes, más contadores, abogados, ingenieros y obreros para la casa matriz.”
4. Matthew J. Slaughter, “What is an ‘American’ Car?” *Wall Street Journal*, 7 de Mayo 2009
5. Joseph B. White, “What is an American Car?” *Wall Street Journal*, January 26, 2009.
6. Samuel J. Palmisano, “The Globally Integrated Enterprise,” *Foreign Affairs*, Volume 85 N0.3, May/June, 2006, p.129
7. *Federal Acquisition Regulations*, Subpart 25.1 – Buy American Act – Supplies, Provision 25.101(a), http://www.acquisition.gov/far/current/html/Supart%2025_1.html
8. Las clausulas del Compre Americano requieren que todo el acero utilizado en las compras estatales tiene que ser fundido en los Estados Unidos. Ni Brasil ni Rusia están exentas de estas restricciones bajo acuerdos internacionales. Para más detalles ver: http://www.sharon-herald.com/local_story_125222256.html
9. Organización Mundial del Comercio, *Reporte del Comercio Mundial 2008*, pág. xviii.
10. OMC, *Reporte del Comercio Mundial 2008*, pág.102.
11. Norihiku Yamano and Nadim Ahmad, *The OECD Input-Output Database, 2006 Edition*, STI Working Paper 2006/08, <http://www.oecd.org/dataoecd/46/54/37585924.pdf>
12. Calculado por el autor usando la información en Yamamoto y Ahmad, Anexo I.
13. OMC, *Reporte del Comercio Mundial 2008*, pág. 103.
14. Yamamoto y Ahmad.
15. Para las formulas exactas creadas por Hummels (2001), ver Reporte de la OMC, Grafico 14, formula de “Especialización vertical”
16. Calculaciones hechas por el autor usando la Tabla 12 de Reporte de la OMC, pág.104
17. *Ibíd.*
18. *Ibíd.*
19. Hummels, D., *Vertical Specialization and the Changing nature of World Trade*, June 1998, Federal Reserve Bank of New York.

20. Hummels, David L., Ishii, Jun and Yi, Kei-Mu, *The Nature and Growth of Vertical Specialization in World Trade*, March 1999, Federal Reserve Bank of New York.
21. Hummels, 2001, citado en el Reporte de la OMC del 2008, pág.86, nota 3.
22. Hummels, 2001, citado en el Reporte de la OMC del 2008, pág.86.
23. Suzanne Berger, *How We Compete: What Companies Around the World are Doing to Make It in Today's Global Economy*, Broadway Press, December 2006.
24. David Dollar, "Globalization, Poverty and Inequality," World Bank Policy Research Working Paper No. 3333, June 2004.
25. Reporte de la OMC, pág. 99.
26. *Ibíd.*
27. Greg Linden, Kenneth I. Kraemer and Jason Dietrick, "Who Captures Value in the Global Innovation System? The Case of Apple's iPod," Personal Computing Industry Center, University of California, Irvine, June 2007.
28. James Fallows, "What China Makes, the World Takes," *The Atlantic*, July/August 2008.
29. Robert Koopman, Zhi Wang, and Shang-jin Wei, "How Much of Chinese Exports is Really Made in China? Assessing Foreign and Domestic Value-Added in Gross Exports," U.S. International Trade Commission, Office of Economics, Working Paper No. 2008-03-B, March 2008. La metodología de los autores para determinar el contenido chino dentro de las exportaciones chinas da una cifra mucho más alta que la de Hummels porque los autores se esmeran en encontrar el efecto de la "producción para exportar," donde las importaciones son exclusivas para la producciones de exportables, mientras Hummels deja a un lado este factor, y constituye una porción alta del comercio chino.
30. <http://www.oecd.org/dataoecd/41/18/39936529.pdf> , Pág. 6.
31. "More Trade Protection for Steel Threatens Consumers," July 7, 2007 AIIS, <http://www.aiis.org/index.php?tg=articles&idx=Articles&topics=19>
32. Erik O. Autor, Vicepresidente del Consejo de Comercio Internacional de la Federación Nacional de Detallistas (NRF), Carta al Presidente Barack Obama, 26 de Marzo, 2009.
33. Nanto, CRS, pág.8
34. Reporte de la CRS, pág.2
35. Reporte de la CRS, pág.2
36. World Bank, "Global Economic Prospects: Trade, Regionalism, and Development," 2005, p.42
37. *World Trade Indicators 2007: Global Trade Policies and Outcomes*, (Washington: IBRD/World Bank, 2007), p.3.
38. Daniel Ikenson, 'While Doha Sleeps: Securing Economic Growth through Trade Facilitation'. Center for Trade Policy Studies, No. 37, June 17.
39. Gobierno de México, Secretaría de Economía, "México lanza una fase de reducción de aranceles de importación," NAFTA Funciona (una publicación mensual sobre la NAFTA y temas relacionados), <http://www.naftamexico.net/naftaworks/nw2009/Jan09.pdf>
40. Becker, E., "Labor standards help Cambodia keep customers", New York Times, 11/05/2005
41. Información para inversionistas en Eslovaquia: <http://www.slovensko.com/investor/>
42. Entrevista con Rama Sithanen por Omar Ben Yedder de *African Business*, 1º de enero, 2008, en: <http://www.allbusiness.com/government-bodies-offices-government/8889729-1.html>
43. *Ibíd.*
44. Arvin Subramanian, 'Mauritius: A Case Study', IMF Finance and Development, December 2001, Volume 38, Number 4 at: <http://www.imf.org/external/pubs/ft/fandd/2001/12/subraman.htm>
45. Matthew Adler and Gary Clyde Hufbauer, 'Policy Liberalization and US Merchandise Trade Growth, 1980-2006', VOX 10 March 2009. <http://www.voxeu.org/index.php?q=node/3235>

