

La estrategia del Gobierno estadounidense para impedir la regulación y el control de la deslocalización (offshore outsourcing)

Aunque el fenómeno de la deslocalización ha generado desde los años setenta importantes debates políticos en Estados Unidos, el gobierno no ha adoptado medidas para obstruirla o evitarla. El motivo es que la entrada de capital generada, por un lado, por la inversión directa extranjera (IED) de las empresas multinacionales estadounidenses en el extranjero y, por el otro, por la IED que realizan las EM extranjeras en Estados Unidos, arroja un saldo neto claramente positivo. Esta ventaja se basa en el alto grado de competitividad de las empresas estadounidenses frente a sus competidores, tanto en Estados Unidos como fuera.

Enpresen lekualdatzearen gertakariak Amerikako Estatu Batuetan hirurogeita hamarreko hamarkadatik eztabaida politiko garrantzitsuak eragin baditu ere, gobernuak ez du neurririk hartu berau gelditzeko edo saihesteko. Arrazoa hauxe da: kapitaleko sarrera garbiak, alde batetik, atzerrian dau-den AEBetako enpresa multinazionalen zuzeneko inbertsio atzerriarrak sortua eta, beste aldetik, atzerriko multinazionalen AEBetan egiten duten zuzeneko inbertsioak sortua, oro har, saldo garbi positiboa eman du. Abantaila hau AEBetako enpresek lehiakideen aldean erakutsi duten lehiakortasun maila altuan, hala AEBetan nola kanpoan, oinarritzen da.

Although offshore outsourcing has been politicized in the United States since the 1970s, the government has not adopted measures to prevent it. The reason is the positive net inflows of capital into the US economy generated by the foreign direct investments (FDI) of multinational enterprises (MNEs) from the United States overseas and those coming from the FDIs of foreign MNEs in the United States. This results from the competitiveness of US firms vis-à-vis other firms, in the United States and abroad.

ÍNDICE

1. Introducción
 2. Estudios académicos marxistas
 3. Nacionalismo económico
 4. Mercado laboral
 5. Productividad y destrucción creativa
 6. Política estatal
 7. Hegemonía de las empresas multinacionales estadounidenses
 8. Conclusiones
- Referencias bibliográficas

Palabras clave: *New Deal*, destrucción creativa, productividad de empresas norteamericanas, hegemonía, conflicto Casa Blanca y Congreso, deslocalización

N.º de clasificación JEL: F21

1. INTRODUCCIÓN

El fenómeno de la deslocalización (*outsourcing*, *offshore outsourcing* o *offshoring* en Estados Unidos) ha estado presente en el discurso político de los Estados Unidos de forma intermitente desde los años setenta. La politización de este tema ha coincidido con periodos de recesión económica y crecimiento del desempleo.

Algunos habitantes de las zonas más afectadas por la deslocalización, especialmente en el nordeste y el medio-oeste, han solicitado al gobierno la adopción de medidas que disuadan a las compañías de trasladar sus fábricas al extranjero.

Durante los periodos electorales, los candidatos han incluido en sus programas de campaña medidas antideslocalización. Pero, a pesar de las promesas electorales, la respuesta de los presidentes electos siempre ha defraudado las expectativas de los que confiaban en tales medidas. Las únicas políticas adoptadas por el gobierno se han centrado en la prestación de servicios sociales y de reinser-

¹ Los autores desean agradecer la ayuda del personal de las bibliotecas de Beloit College, así como de la «Memorial Library», la Historical Society Library y la Social Science Reference Library de la Universidad de Wisconsin en Madison. Sin su colaboración, la investigación para este trabajo no habría llegado a buen puerto.

ción laboral (formación profesional) a los trabajadores afectados por las deslocalizaciones y la creación de zonas francas para atraer nuevas inversiones. Curiosamente, no fue la deslocalización, sino el fenómeno contrario, la llegada de empresas multinacionales (EM) extranjeras a Estados Unidos, lo que llevó al gobierno nacional a adoptar medidas legales que restringieran la libertad de las EM para invertir en Estados Unidos. La crisis económica que afectó a Estados Unidos a principios de los años ochenta coincidió con un periodo de grandes inversiones de EM japonesas en el país. Algunos líderes políticos y de opinión veían en estas inversiones una insultante bonanza japonesa y llegaron a hablar, no ya sólo del declinar del poder económico y político de Estados Unidos como potencia hegemónica, sino de que «los japoneses» llegarían a «controlar» Estados Unidos. Un ejemplo de esta tendencia es el libro de P. Kennedy *The Rise and Fall of the Great Powers. Economic Change and Military Conflict from 1500 to 2000*, cuyo éxito de ventas convirtió a este profesor universitario en un fenómeno de masas². El Congreso creó una agencia, el Committee on Foreign Investment in the United States —CFIUS—, o Comité de Inversión Extranjera en los Estados Unidos, encargada de que las EM extranjeras (japonesas en realidad) no controlaran elementos de la economía considerados básicos para la «seguridad nacional». Esta agencia, aún hoy en vigor, sólo cumple una función estadística. Su cometido es estudiar el informe que todas las EM extranjeras tienen que entregarle cada vez que deseen

realizar inversiones en Estados Unidos, en el que detallan la naturaleza de sus proyectos. La CFIUS no ha impedido una sola inversión desde que fuera creada, pero estos informes se han convertido en una importante fuente documental de la inversión directa extranjera (IED) en Estados Unidos³.

En este trabajo examinamos los motivos por los que el gobierno de Estados Unidos no ha adoptado medidas disuasorias para impedir la deslocalización de empresas asentadas en su territorio, a pesar de la periódica politización de este tema. Nuestra idea fundamental es que el ejecutivo considera que el mantenimiento de un régimen inversor liberal beneficia a la economía del país en su conjunto, puesto que el resultado neto de la entrada y salida de capitales ligados a la IED es muy positivo. Los capitales repatriados por las EM estadounidenses desde sus filiales en el extranjero provenientes de sus ingresos por actividades, derechos (*royalties*) y «otros» conceptos⁴, superan con creces los flujos de IED que cada año salen del país para financiar nueva IED en el exterior. Además, la entrada anual de flujos de capital para financiar la IED realizada por empresas extranjeras en Estados Unidos supera a las salidas de capital realizadas por sus filiales para la repatriación de beneficios generados por los mismos rubros. El resultado neto es positivo en ambos casos.

² P. KENNEDY (1987): *The Rise and Fall of the Great Powers. Economic Change and Military Conflict from 1500 to 2000*. Random House. Nueva York.

³ C. S. ELIOT KANG (1997): «U.S. Politics and Greater Regulation of Inward Foreign Direct Investment», *International Organization*, vol. 51(2), primavera. 301-333.

⁴ Las estadísticas oficiales sobre IED facilitadas por el Departamento de Comercio a través de su *Survey of Current Business* establece las categorías de ingresos, derechos (*royalties*) y «otros» (sin especificar los conceptos incluidos en esta categoría).

El saldo positivo se sustenta en la alta competitividad de las empresas estadounidenses (hablando en términos medios, por encima de diferencias sectoriales o individuales) tanto en su mercado interno como en el extranjero. Las tasas de rentabilidad de la IED estadounidense en el extranjero entre 1971 y 2002 estuvieron muy por encima de las tasas de retorno de la IED extranjera en Estados Unidos. Esto quiere decir que las filiales de EM en el extranjero son más competitivas que las filiales de EM en Estados Unidos. En otras palabras, las empresas de Estados Unidos son más competitivas que sus rivales tanto en su mercado nacional como fuera.

La adopción de medidas obstruccionistas y punitivas hacia las empresas que efectúen deslocalización podría poner en peligro este régimen liberal sobre la IED, bien porque generaría medidas similares en otros países o porque podría sentar un precedente legislativo para la adopción de nueva legislación proteccionista en el futuro. Para no correr el riesgo de arruinar el *statu quo*⁵, los presidentes que se han sucedido en la Casa Blanca han preferido ignorar las voces críticas.

2. ESTUDIOS ACADÉMICOS MARXISTAS

La deslocalización también ha generado un buen número de estudios especializados y académicos. Los enfoques teóricos más críticos en los años ochenta estaban basados en el marxismo. R. Peet

y D. Jaffee consideraban que la economía de Estados Unidos no era sino un apéndice de la economía mundial y que las crisis periódicas que afectaban a esta acababan repercutiendo también en la economía estadounidense. El resultado era una reorganización de las estructuras productivas, incluida la deslocalización de fábricas hacia regiones con menor activismo sindical⁶. B. Berberoglou añadía a estas tesis que el resultado de estas reorganizaciones era la formación de monopolios internacionales o globales a cargo de las grandes compañías estadounidenses, con la complicidad del gobierno. La formación de estos monopolios repercutía negativamente en el nivel de vida de los ciudadanos estadounidenses⁷. F. Chacón estudia el papel del Estado en este proceso de concentración de capital y, tomando los casos de México y el Caribe, considera que los acuerdos de libre comercio firmados por el gobierno de Estados Unidos persiguen otorgar a este y a las compañías estadounidenses más control sobre los procesos productivos, algo que sería más difícil si una gran parte de la producción tuviera lugar en países más lejanos⁸.

T. Kochan y M. Weinstein ligan la deslocalización a la búsqueda incesante de las empresas de incrementos de la pro-

⁶ R. PEET (1983): «Relations of Production and the Relocation of United States Manufacturing Industry since 1960». *Economic Geography*, vol. 59 (2), abril. 112-143; D. Jaffee (1986): «The Political Economy of Job Loss in the United States, 1970-1980». *Social Problems*, vol. 33, (4), abril. 297-318.

⁷ B. BERBEROGLU (1992): *The Legacy of Empire. Economic Decline and Class Polarization in the United States*. Praeger. Nueva York.

⁸ Francisco CHACÓN (2004): «International Trade in Textiles and Garments: Global Restructuring of the Sources of Supply in the United States in the 1990s». *Integration and Trade*, vol 4 (11). 17-45.

⁵ Esto es de arruinar la hegemonía de las EM estadounidenses

ductividad para ganar competitividad y mercados⁹. Las compañías han desarrollado nuevas técnicas organizativas y productivas, como la introducción de mayor participación de los trabajadores en el ámbito de la dirección de la empresa, hemos asistido a la erosión de la segmentación de los mercados de trabajo, a la profesionalización de los trabajadores requeridos para las tareas menos cualificadas, a nuevas formas salariales basadas en los niveles de cualificación y productividad y la subordinación de la estabilidad en el trabajo a la voluntad de los trabajadores de aceptar estas nuevas condiciones, etc. El resultado ha sido la quiebra de los dispositivos institucionales y legales y del modelo de relaciones entre trabajadores y empresarios establecido por el «Nuevo Trato» (*New Deal*) de los años treinta¹⁰.

Los estudios de los «métodos de acumulación flexible» se convirtieron en tema fundamental del neomarxismo a partir de los años ochenta, cuando el crecimiento de la IED japonesa en Estados Unidos generó un gran interés académico. El trabajo del sociólogo D. Harvey en *The Condition of Postmodernity* fue muy influyente¹¹. P. Fairbrother y C. A. B. Yates consideran que la introducción de nuevos métodos de producción más flexibles ocasionaron graves daños al movimiento sindical en Estados Unidos, ya que el número de afiliados bajó desde algo más de 20 millones en 1980, hasta apenas 16 millones y

medio en 1999¹². K. Bronfrenbrenner achaca parte de la caída a que los propios líderes sindicales descuidaron los sectores emergentes de la economía, como el sector servicios, así como a los grupos con poca presencia en los sindicatos, como las mujeres y las minorías étnicas. A estos errores estratégicos se unieron las políticas antisindicales llevadas a cabo en los años ochenta por el gobierno estadounidense de Ronald Reagan, quien favoreció la purga de los líderes sindicales más experimentados y a que las propias compañías empezaron a aplicar medidas antisindicales, tales como el despido de los sindicalistas más activos, las amenazas de cierre de las explotaciones, las reducciones salariales ilegales, el uso de métodos de seguimiento electrónico de los dirigentes sindicales durante sus campañas de organización y la contratación de consultores expertos en medidas antisindicales¹³. Todo este arsenal empresarial de medidas antisindicales incrementó la capacidad negociadora de las empresas y pudo lograr una relativa reversión de las ventajas obtenidas en salarios, subsidios, pensiones, antigüedad..., logradas en las décadas anteriores.

3. NACIONALISMO ECONÓMICO

Algunos autores críticos de la deslocalización, como E. Fingleton, defienden la adopción de políticas neomercantilistas para proteger a las manufacturas. Fingleton

⁹ Esta razón última se encuentra en las grandes transformaciones estructurales ocurridas en las últimas décadas.

¹⁰ T. KOCHAN y M. WEINSTEIN (1994): «Recent Developments in US Industrial Relations». *British Journal of Industrial Relations*, 32 (4 diciembre). 483-504.

¹¹ D. HARVEY (1990): *The Condition of Postmodernity*. Blackwell. Cambridge.

¹² P. FAIRBROTHER y C. A. B. YATES (2003): «Unions in Crisis, Unions in Renewal?», en *Trade Unions in Renewal. A Comparative Study*, editado por P. Fairbrother y C. A. B. Yates. Continuum. Londres. 1-31.

¹³ K. BRONFRENBRENNER (2003): «The American Labor Movement and the Resurgence in Union Organizing», en *Trade Unions in Renewal*. 33-50.

considera que la capacidad de crecimiento de la nueva economía está seriamente limitada por factores culturales, de manera que su capacidad de exportación es menor que la de la industria manufacturera. Además, la nueva economía está generando importantes desequilibrios salariales, al beneficiar sólo a los trabajadores más cualificados. Por el contrario, este autor considera que la industria manufacturera genera empleo para todo tipo de trabajadores, independientemente de su nivel de cualificación, incrementa la productividad, genera tecnologías y productos que son difíciles de copiar (lo cual garantiza el liderazgo de las empresas innovadoras) debido a las demandas tecnológicas y de capital y favorece la balanza por cuenta corriente. Por ello considera que la industria manufacturera debería ser considerada asunto de «interés nacional» y el Estado debería protegerla¹⁴.

4. MERCADO LABORAL

Varios autores ven en la deslocalización una consecuencia más de la liberalización del comercio internacional. M. E. Lovely y J. D. Richardson afirman que el comercio exterior beneficia especialmente a los trabajadores más cualificados, especialmente en años en los que existe alta dependencia de las exportaciones y poca penetración de importaciones, mientras que en casos en los que la intensidad exportadora fue baja y la penetración de las importaciones alta, los trabajadores

menos cualificados resultaron los más beneficiados¹⁵. A. B. Bernard y B. Jensen (Julio 2002) y A. B. Bernard, B. Jensen y P. K. Schott (Septiembre 2002) han documentado la especialización de la industria manufacturera de Estados Unidos en productos que requieren más intensidad de capital y mano de obra cualificada entre 1977 y 1997. Tanto el empleo como la producción han crecido de manera más lenta en industrias expuestas a la competencia de importaciones de industrias con acceso a mano de obra barata¹⁶.

Sin embargo, R. Z. Lawrence estima que no existe evidencia real de que el comercio exterior genere cambios hacia métodos de producción menos intensivos en el uso de la mano de obra, aunque sí dice que el comercio exterior con países desarrollados estimula la creación de trabajo más cualificado y, con los países subdesarrollados, estimula la productividad en las industrias que compiten con las importaciones que vienen de ellos¹⁷. L. G. Kletzer tampoco encuentra pruebas de que el comercio exterior destruya empleo en Estados Unidos puesto que, si bien ha caído el empleo en algunas industrias expuestas a la competencia exterior

¹⁴ E. FINGLETON (1999): *In Praise of Hard Industries. Why Manufacturing, Not the Information Economy, Is the Key to Future Prosperity*. Houghton Mifflin Company. Boston.

¹⁵ M. E. LOVELY y J. D. RICHARDSON (2000): «Trade Flows and Wage Premiums. Does Who or What Matter?», en *The Impact of International Trade on Wages*, editado por R. C. Feenstra. University of Chicago Press. Chicago. 309-343.

¹⁶ A. B. BERNARD y B. JENSEN (2002): «The Death of Manufacturing Plants», National Bureau of Economic Research (NBER) Working Paper No. 9026; A. B. BERNARD, J. B. JENSEN y P. K. SCHOTT (2002): «Survival of the Best Fit: Competition from Low Wage Countries and the (Uneven) Growth of US Manufacturing Plants», NBER Working Paper No. 9170.

¹⁷ R. Z. LAWRENCE (2000): «Does a Kick in the Pants Get You Going or Does It Just Hurt? The Impact of International Competition on Technological Change in U.S. Manufacturing», en *The Impact of International Trade on Wages*. 197-219.

(tales como el calzado, los productos de cuero, radio y televisión, relojes y juguetes), no ha ocurrido lo mismo en otras también sujetas a la competencia exterior (maquinaria de oficina y de contabilidad y equipamientos fotográficos). Incluso ha habido destrucción de empleo en sectores que no están sometidos a la competencia de las importaciones (misiles guiados y vehículos espaciales, construcción en madera y casas móviles, y productos ópticos y de salud)¹⁸. A. B. Bernard y J. B. Jensen también desestiman el impacto del comercio exterior en el incremento de las desigualdades salariales en el sector manufacturero, hecho que achacan a la caída del empleo en la industria manufacturera de productos duraderos y no al comercio exterior en sí. Además, consideran que dentro de Estados Unidos existen varios mercados laborales regionales, por lo que hay diferencias puramente regionales¹⁹.

Varios autores han estudiado también la repercusión de la IED en el mercado laboral estadounidense. B. A. Blonigen y M. J. Slaughter dicen que la IED extranjera no acentúa las desigualdades salariales²⁰. G. Bruno y A. Falzoni puntualizan que sólo la IED de EM estadounidenses en Europa genera un efecto de sustitución de trabajadores, mientras que la IED de compañías de Estados Unidos en América Latina apenas influye en el mercado

laboral interno, puesto que se produce una integración vertical de los procesos productivos²¹. Por el contrario, D. Brady y M. Wallace consideran que la IED tiene efectos negativos sobre el empleo en el sector de las manufacturas debido a que las compañías extranjeras que abren fábricas en Estados Unidos buscan poca conflictividad laboral y sindicación y se establecen en las regiones del país con menor tradición de activismo obrero²².

5. PRODUCTIVIDAD Y DESTRUCCIÓN CREATIVA

La productividad se convirtió en un tema de estudio muy importante en los años noventa. Algunos investigadores consideraban que la deslocalización obedece a una serie de cambios acontecidos en la economía estadounidense en las últimas décadas y no exclusivamente en el comercio exterior. En cuatro estudios diferentes, R. Lawrence, R. Cooper y G. von Furstenberg, por un lado, J. Sachs y H. Shatz, por otro, P. Krugman y también R. C. Feenstra, G. H. Hanson y D. L. Swenson achacan la pérdida de empleo en la industria manufacturera a importantes mejoras en la productividad y a la especialización de las empresas manufactureras estadounidenses en productos de mayor valor añadido a partir de 1972, con el consiguiente incremento de la demanda de empleo más cualificado y el desarrollo de una ventaja comparativa en productos de alto contenido

¹⁸ L.G. KLETZER (2000): «Trade and Job Loss in U.S. Manufacturing», en *The Impact of International Trade on Wages*. 349-393.

¹⁹ A. B. BERNARD y J. B. JENSEN (2000): «Understanding Increasing and Decreasing Wage Inequality», en *The Impact of International Trade on Wages*. 227-261.

²⁰ B. A. BLONIGEN y M. J. SLAUGHTER (1999): «Foreign-Affiliate Activity and U. S. Skill Upgrading». NBER Working Paper, No. 7040.

²¹ G. BRUNO y A. FALZONI (2003): «Multinational Corporations, Wages and Employment: Do Adjustment Costs Matter?», *Applied Economics* (35). 1277-1290.

²² D. BRADY y M. WALLACE (2000): «Spatialization, Foreign Direct Investment, and Labor Outcomes in American States, 1978-1996», *Social Forces*, Vol. 79 (1), Septiembre. 67-105.

tecnológico. Por ello, consideraban que los estudios de la deslocalización deberían prestar más atención a los cambios tecnológicos y a cómo éstos afectaban a los mercados de trabajo²³.

P. Krugman y A. Venables estimaban que la deslocalización de empresas era el resultado de procesos estructurales de cambio económico a escala global, ligados a la mejora de las comunicaciones. Ambos autores concebían el desarrollo económico como un proceso en forma de «U». Cuando se produce el desarrollo económico de una región aumenta la desigualdad de la renta entre esta región y las demás. Sin embargo, a medida que disminuyen los gastos de transporte y crecen los nexos entre compañías de las regiones desarrolladas y las de las regiones no desarrolladas, aumenta la integración económica y, con ello, disminuye la desigualdad²⁴.

Muchos estudiosos se han centrado en las mejoras de productividad en la industria manufacturera específicamente. M. Frankel considera que las importantes ganancias de productividad en esta industria en Estados Unidos comenzaron en la segunda mitad del siglo XIX y se fun-

damentaron en la abundancia de recursos, la presencia de mano de obra muy cualificada, oportunidades de inversión, tecnología avanzada y la existencia de mercados con una estructura productiva razonablemente uniforme²⁵. T. J. Duestenberg estima que, a pesar de la reducción del empleo en el sector manufacturero desde el 31% del total de la mano de obra en 1960 al 13% en 2001, esta industria ha sido responsable del 22% del crecimiento del producto nacional bruto (PNB) entre 1992 y 2000 y ha recibido el 62,2% del total de las inversiones en investigación y desarrollo (I+D) en el año 2000. Esto significa que la productividad, factor clave para el crecimiento económico, es muy alta²⁶.

Siguiendo el modelo de J. Schumpeter, M. Keklik²⁷ considera que a partir de finales de los años sesenta entró en crisis el proceso expansivo liderado por las viejas industrias manufactureras desarrolladas a partir de la segunda guerra mundial. Las más importantes eran la automovilística, aviación, bienes de consumo duraderos y preparados farmacéuticos, caracterizadas todas ellas por consumir grandes cantidades de energía y por ser industrias de producción en masa. La crisis de estas industrias generó una recesión económica hasta que, a partir de la segunda mitad de los setenta, un grupo de nuevas

²³ R. LAWRENCE, R. COOPER y G. VON FURSTENBERG (1983): «Is Trade Deindustrializing America? A Medium-Term Perspective», *Brookings Papers on Economic Activity*, vol. 1983 (1). 120-171; J. SACHS y H. SHATZ (1994): «Trade and Jobs in U.S. Manufacturing». *Brookings Papers on Economic Activity*, Vol. 1. 1-84; P. KRUGMAN (2000): «And Now for Something Completely Different. An Alternative Model of Trade, Education, and Inequality», en *The Impact of International Trade on Wages*. 15-36; R. C. FEENSTRA, G. H. HANSON y D. L. SWENSON (2000): «Offshore Assembly from the United States. Production Characteristics of the 1980 Program», en *The Impact of International Trade on Wages*. 85-122.

²⁴ P. KRUGMAN y A. VENABLES (1995): «Globalization and the Inequality of Nations», *The Quarterly Journal of Economics*, Vol. 110 (4) Noviembre. 857-880.

²⁵ M. FRANKEL (1999): *British and American Productivity. A Comparison and Interpretation*. Routledge. Londres.

²⁶ T. J. DUESTENBERG (2003): «Introduction and Principal Conclusions», en *U.S. Manufacturing. The Engine for Growth in a Global Economy*, editado por T. J. Duestenberg y E. H. Preeg. Praeger. Westport. 1-15.

²⁷ Los sectores económicos que han logrado éxito en la competitividad internacional son actualmente: informática; armamento; aviación-espacio; banca; bienes de equipo; audiovisual y biotecnología.

industrias emergentes consiguieron convertirse en el motor principal del crecimiento económico. Se trataba de industrias caracterizadas por el uso de tecnologías flexibles cuyo insumo principal era los productos microelectrónicos, fundamentalmente para la fabricación de componentes electrónicos, semiconductores, ordenadores microelectrónicos y aparatos de control industrial²⁸.

6. POLÍTICA ESTATAL

En los análisis de la conducta del gobierno de Estados Unidos ante la deslocalización de empresas predominan aquellos estudios basados en los modelos de relaciones entre el Estado y la sociedad, como los desarrollados por S. Krasner y J. Migdal²⁹. Siguiendo este modelo, académicos como G. Hooks aducen que en Estados Unidos el gobierno es una institución débil que carece de autonomía frente a las fuerzas sociales, por lo que no ha podido alterar los flujos de capital³⁰. Eliot Kang contradice estos estudios con su enfoque político institucional y afirma que la falta de una política gubernamental frente a la deslocalización de empresas

manufactureras se debió precisamente a un fuerte interés y decisión unilateral del ejecutivo, lejos pues de una presunta debilidad. Debido al aumento de las inversiones de EM japonesas en Estados Unidos y al creciente sentimiento de oposición entre algunos sectores de la población, varios congresistas llegaron a solicitar la creación de una agencia (el CFIUS) que tuviera la potestad de autorizar o rechazar las inversiones de EM extranjeras. El presidente Ronald Reagan logró que el congreso delegara en la Casa Blanca el control sobre este comité, consiguiendo así proteger la autoridad presidencial frente al control del congreso y, de paso, usar su control sobre la CFIUS para evitar que pusiera cortapisas a la entrada de IED extranjera. Desde Reagan todos los presidentes han mantenido la misma política³¹.

7. HEGEMONÍA DE LAS EMPRESAS MULTINACIONALES ESTADOUNIDENSES

El análisis de Eliot Kang no explica los motivos por los que el ejecutivo norteamericano quiere impedir al congreso que controle la IED extranjera en Estados Unidos. Para añadir nuevos elementos de juicio a este debate hemos analizado las series estadísticas publicadas en el «Survey Of Current Business» por el Departamento de Comercio referidas al periodo 1970-2002 (2002 era el último año del que se disponían las estadísticas completas en el momento de preparar este artículo). Nos hemos fijado en varios indicadores: la distribución sectorial de la IED extranjera

²⁸ M. KEKLIK (2003): *Schumpeter, Innovation and Growth. Long-Cycle Dynamics in the Post-WWII American Manufacturing Industries*. Ashgate. Aldershot.

²⁹ S. KRASNER (1978): «United States Commercial and Monetary Policy: Unravelling the Paradox of External Strength and Internal Weakness», en *Between Power and Plenty*, editado por P. J. Katzenstein. University of Wisconsin Press. Madison; J. MIGDAL (1988): *Strong Societies and Weak States. State-Society Relations and State Capabilities in the Third World*. Princeton University Press. Princeton.

³⁰ G. HOOKS (1984): «The Policy Response to Factory Closings: A Comparison of the United States, Sweden, and France». *Annals of the American Academy of Political and Social Science*, vol. 475. 110-124.

³¹ C. S. ELIOT KANG (1997): «U.S. Politics and Greater Regulation of Inward Foreign Direct Investment». 301-333.

Cuadro n.º 1

Distribución del PNB de Estados Unidos por sectores (1970-2001)
(en %)

	1970	2001	Variación porcentual
Servicios	11,76	21,96	86,73
Finanzas, seguros y propiedad inmobiliaria	13,74	20,48	49,05
Manufacturas	26,23	14,03	-46,51
Gobierno y empresas gubernamentales	13,08	12,02	-8,10
Comercio (mayorista y minorista)	16,88	9,19	-45,55
Transporte	3,99	8,08	102,50
Construcción		4,73	
Agricultura	3,14	1,38	-56,05
Minería		1,37	
Electricidad, gas y servicios sanitarios	2,28		
Comunicación	2,27		
Resto del mundo	0,44		
Residual	-0,18		
Otros	6,37	6,76	

Fuente: Departamento de Comercio de Estados Unidos, *Survey of Current Business*.

en Estados Unidos y la IED estadounidense en el extranjero, la evolución del peso de cada sector económico en el PNB de Estados Unidos, la distribución regional del ingreso, los ingresos netos de la economía de Estados Unidos generados por la IED extranjera en Estados Unidos y por la IED estadounidense en el exterior y finalmente, la tasa de rendimiento de la IED extranjera en Estados Unidos y la de la estadounidense en el exterior. Las tablas que utilizamos a continuación han sido elaboradas por los autores, a partir de las estadísticas del «Survey of Current Business».

El cuadro n.º 1 muestra que se han producido cambios importantes en la es-

tructura económica del país en las tres décadas estudiadas. La más destacable es la tercerización de la economía, gracias al incremento del peso específico de los servicios y las finanzas, con aumentos del 86,73% y del 49,05% respectivamente. Como resultado, ambos sectores han pasado de generar el 25,5% de la riqueza del país al 42,44%. El otro cambio importante es el descenso del peso de las manufacturas, que pasaron de generar el 26,23% al 14,03% (lo que representa una disminución del 46,51% de su peso).

La disminución del peso de las manufacturas en el PNB se ha visto acompañada de un cambio geográfico en la generación de la riqueza, puesto que las

Cuadro n.º 2

Distribución regional del ingreso de Estados Unidos (1970-2002)³²
(en %)

	1970	2002	Variación porcentual
Nueva Inglaterra	6,32	5,93	-6,17
Medio Este	23,56	18,64	-20,88
Grandes Lagos	20,66	15,69	-24,05
Llanuras	7,62	6,56	-13,91
Sureste	17,61	22,21	26,12
Suroeste	7,28	10,04	37,91
Montañas Rocosas	2,24	3,11	38,83
Lejano Oeste (con Alaska y Hawaii)	14,49	17,78	22,70

Fuente: Departamento de Comercio de Estados Unidos, *Survey of Current Business*.

regiones que han concentrado la mayor parte de la actividad industrial durante el siglo veinte han perdido peso frente a aquellas que se han especializado en los servicios. El cuadro n.º 2 muestra, por un lado, el descenso del peso del ahora llamado

«cinturón oxidado» o *rust belt* (en alusión a las viejas fábricas abandonadas), compuesto fundamentalmente por los Estados del medio este y de los grandes lagos y, por otro lado, el incremento del peso económico de los Estados del «cinturón del sol» o *sun belt* (en alusión al clima benigno de las regiones más meridionales del país).

³² Los Estados comprendidos en cada región son los siguientes: en Nueva Inglaterra, Maine, Nueva Hampshire, Vermont, Massachussets, Rhode Island y Connecticut; en el medio este, Nueva York, Nueva Jersey, Pennsylvania, Delaware, Maryland y el Distrito de Columbia; en los Grandes Lagos, Michigan, Ohio, Indiana, Illinois y Wisconsin; en las Llanuras, Minnesota, Iowa, Missouri, Dakota del Norte, Dakota del Sur, Nebraska y Kansas; en el Sureste, Virginia, Virginia Occidental, Kentucky, Tennessee, Carolina del Norte, Carolina del Sur, Georgia, Florida, Alabama, Mississippi, Louisiana y Arkansas; en el Suroeste, Oklahoma, Texas, Nuevo México y Arizona; en las Montañas Rocosas, Montana, Idaho, Wyoming, Colorado y Utah; y en el Lejano Oeste, Washington, Oregón, Nevada y California. En las estadísticas del lejano oeste también se incluyen los Estados no continentales de Alaska y Hawaii. La división de los Estados en grupos sigue criterios históricos, ya que estas son las consideradas «regiones históricas» de Estados Unidos.

Esta evolución sectorial y geográfica se ha visto acompañada también por importantes cambios en la composición de la IED entrante y saliente. Por un lado, las manufacturas han supuesto desde los años setenta el principal componente de la IED estadounidense saliente (la realizada por las EM de Estados Unidos fuera del país). Sin embargo, el peso relativo ha caído fundamentalmente a partir de 1990, desde aproximadamente el 40% entre 1970 y 1990, hasta el 25.8% en el 2002 (vea cuadro n.º 3).

Cuadro n.º 3

Distribución de la IED estadounidense por sector, 1970-2002**Flujos de IED saliente**
(Posición al final del año)

	1970	1980	1990	2002
Manufacturas	41,2	41,3	38,7	25,8
Finanzas		12,9	26,4	16,0
Comercio mayorista ³³		11,9	9,0	7,5
Minería	7,8	3,1		5,3
Información				3,5
Banca		3,4	4,6	3,4
Servicios			2,6	2,5
Utilidades/electricidad				1,3
Petróleo	27,7	22,0	13,4	
Otros	23,0	5,0	4,9	34,3

Fuente: Departamento de Comercio de Estados Unidos, Survey of Current Business.

Sin embargo, un examen de la IED entrante (la realizada por EM extranjeras en Estados Unidos) muestra cambios menos importantes a lo largo de este periodo. El sector manufacturero también es el que tiene más importancia pero llama poderosamente la atención que su peso relativo no ha decrecido tanto como el que tiene este rubro en la IED saliente. De hecho, sólo ha bajado desde el 40% en 1973 (primer año para el que el Departamento de Comercio ofrece cifras) al 34.93% en 2002 (vea cuadro n.º 4).

Diversos estudios, analizados en la primera sección de este artículo, indican que se está produciendo una especialización

internacional dentro del sector manufacturero. Mientras las compañías estadounidenses están especializándose en las manufacturas con mayor contenido tecnológico, las compañías extranjeras estarían especializándose en las manufacturas más intensas en los factores capital y mano de obra³⁴. Algunas de estas compañías realizarían IED en Estados Unidos para surtir al mercado estadounidense desde dentro. Sin embargo, en lugar de invertir en las regiones tradicionales industriales, concentran su IED en aquéllas en las que la conflictividad laboral y el poder de los trabajadores es menor (medido por los salarios relativos y la sindicación relativa), sobre todo en la región del

³³ En 1980 la categoría que aparece en las estadísticas oficiales es «comercio». En 1990 y 2002 figura «comercio mayorista».

³⁴ J. SACHS y H. SHATZ, «Trade and Jobs in U.S. Manufacturing».

Cuadro n.º 4

Distribución de la IED extranjera en Estados Unidos por sector, 1973-2002
Flujos de IED entrante
 (Posición al final del año)

	1973	1980	1990	2002
Manufacturas	40,0	36,8	39,6	34,93
Comercio	15,1	20,9	15,0	16,10
Información				13,75
Finanzas		7,3	2,5	12,08
Banca			4,7	5,98
Propiedad inmobiliaria		4,4	8,7	3,76
Servicios			7,9	2,98
Petróleo	23,3	18,0	10,6	
Seguro	9,2	7,8	6,2	
Otros	12,2	4,5	4,5	10,38

Fuente: Departamento de Comercio de Estados Unidos, *Survey of Current Business*.

sureste de Estados Unidos. Con esta IED las manufacturas ayudarían también a alterar el peso de cada región en la generación de riqueza³⁵.

Estos cambios sectoriales y geográficos han generado oposición en las industrias y regiones en las que se ha producido deslocalización y pérdida de puestos de trabajo. Los congresistas que representan a las regiones afectadas negativamente por la deslocalización han sido los que más presión han realizado en el Congreso de los Estados Unidos para la adopción de políticas que impidan la salida de empresas. Sin embargo, el ejecutivo no ha intervenido en los flujos

de inversión ni en los mercados laborales. Las grandes empresas se han opuesto a cualquier intervención que limite la libertad de los movimientos de capital, mientras que los sindicatos se han opuesto a la entrega de subvenciones a las empresas en crisis, pues interpretan que tales ayudas podrían dar un incentivo a los empresarios a que manifiesten su intención de cerrar sus fábricas, para así cobrar los subsidios. Las únicas políticas aplicadas se han centrado en la entrega de beneficios sociales a los obreros despedidos, tales como subsidios de desempleo y clases de capacitación para acceder a puestos de trabajo en otras industrias³⁶.

³⁵ D. BRADY y M. WALLACE (2000): «Spatialization, Foreign Direct Investment, and Labor Outcomes in the American Status, 1978-1996».

³⁶ G. HOOKS (1984): «The Policy Response to Factory Closings: A Comparison of the United States, Sweden, and France». 111-115.

Tanto la política relativa al comercio internacional como la concerniente a la IED han generado a lo largo del pasado siglo una serie de disputas políticas entre el ejecutivo y el legislativo, desde los años treinta en el caso de la política comercial y desde los años ochenta, en lo relativo a la IED. El congreso estadounidense adoptó una ley proteccionista en 1930 (con el empuje del partido republicano, que era el partido proteccionista en el siglo XIX y principios del XX), la Smoot-Hawley Act, en respuesta al comienzo de la Gran Depresión Económica. Pero una coalición favorable al libre comercio, integrada por las industrias del sector exportador manufacturero intensivas en capital y el sector agrícola exportador, llevaron al demócrata Franklin D. Roosevelt a la presidencia en 1932³⁷.

El método electoral para elegir a los diputados del congreso en Estados Unidos, basado en listas abiertas en cada distrito, dificultaba la derogación de esta ley. Según este sistema (aún hoy vigente), las listas electorales abiertas obligan a los candidatos a satisfacer las demandas de sus electores locales, muy frecuentemente a costa de romper la disciplina de partido. El resultado es que los legisladores de los Estados cuyas economías se ven afectadas negativamente por el comercio internacional o por la inversión internacional solicitan legislación proteccionista. Sin embargo, para obtener el suficiente número de votos en el congreso y así

adoptar una determinada ley, el diputado que la desee debe comprometerse a apoyar en el futuro a los congresistas que le apoyen con el fin de aprobar una nueva ley que proteja a determinadas industrias en los distritos de este. El resultado de este proceso, llamado *logrolling*, es la creación de una maraña legal proteccionista de muy difícil eliminación, a pesar de que los diputados no tengan interés en aumentar el proteccionismo en las industrias que operan fuera de sus distritos.

Dada esta mecánica institucional, la única forma de liberalizar el comercio en los años treinta era sacar del congreso el control sobre la política comercial para entregárselo al ejecutivo. Debido a que el presidente debe rendir cuentas a todo el país, y no sólo a un distrito, puede considerar el interés del país en su conjunto, evitando que los intereses de una región se impongan a los de otra. Además, el presidente es la autoridad que negocia los acuerdos comerciales y de inversión con los dirigentes de otros países. Por estas peculiaridades institucionales, el Congreso de Estados Unidos es más proteccionista, mientras que el presidente favorece la libre circulación de capital y bienes.

Franklin D. Roosevelt propuso con éxito en 1933 la aprobación de la «Ley de Acuerdo Comercial Recíproco» o *Reciprocal Trade Agreement Act* (RTAA), que entregaría al ejecutivo la potestad de firmar acuerdos comerciales recíprocos con otros países con el fin de reducir los aranceles comerciales en un 50%³⁸.

³⁷ T. FERGUSON (1984): «From Normalcy to New Deal: Industrial Structure, Party Competition, and American Public Policy in the Great Depression». *International Organization* 38 (invierno). 41-94; J. FRIEDEN (1988): «Sectoral Conflict and Foreign Economic Policy, 1914-1940». *International Organization* 42 (invierno). 59-90; R. PASTOR (1980): *Congress and the Politics of United States Foreign Economic Policy, 1929-1976*. University of California Press. Berkeley. 77-78.

³⁸ I. M. DESTLER (1995): *American Trade Politics*. Institute for International Economics. Washington, D.C.; S. LOHMANN y S. O'HALLORAN (1994): «Divided Government and U.S. Trade Policy: Theory and Evidence», *International Organization* 48 (otoño). 595-632.

Enfrentándose a una grave recesión económica y al incremento generalizado de aranceles en el mundo, el congreso y el senado, ambos mayoritariamente demócratas, accedieron³⁹. Sin embargo, el congreso mantuvo algunas cortapisas, como el derecho a limitar el periodo de vigor de estos acuerdos, de manera que el presidente que desee mantener acuerdos de libre comercio internacionales se vea obligado a solicitar del congreso su renovación. Una reforma de 1974, la «Ley Comercial de 1974» o *1974 Trade Act*, requiere la aprobación del congreso para cualquier ley de libre comercio nueva. Esta nueva figura se ha llamado «vía rápida» o *fast track*. Para velar porque los acuerdos de libre comercio sean cumplidos y para negociar nuevos acuerdos, el congreso creó en 1962 la figura del «representante comercial estadounidense» (*United States Trade Representative*), quitándole la coordinación de la política comercial al Departamento de Estado.

Las únicas cortapisas que afectan a la IED se limitan a aquellas actividades que puedan suponer un riesgo para la seguridad nacional. La creación de la CFIUS bajo control del ejecutivo ha otorgado al presidente la potestad de impedir que esta agencia restrinja la entrada de IED extranjera en Estados Unidos, manteniendo así un marco legal que protege la libertad de flujos de capital en una u otra dirección. Gracias a esta medida, el presidente puede bloquear

cualquier intento del congreso de sancionar a las EM.

¿Cuáles son los motivos que han llevado al ejecutivo a enfrentarse al congreso para mantener la libertad de flujos de capitales? El cuadro n.º 5 muestra que los ingresos generados por la IED para la economía de Estados Unidos son cuantiosos. El dinero repatriado por las EM de Estados Unidos de sus filiales extranjeras excede con creces el dinero que sale del país para financiar nuevas IED en el extranjero (con un saldo neto de 21.837 millones de dólares en el quinquenio 1996-2000). Además, el dinero que EM extranjeras ingresan a la economía de Estados Unidos para financiar nuevas inversiones excede el dinero que sacan para repatriar los ingresos generados por sus inversiones y los pagos que reciben por derechos (*royalties*) y por otros servicios (con un saldo neto de 740.884 millones de dólares en el quinquenio 1996-2000). El total neto del quinquenio 1996-2000 por ambos conceptos subió a 762.721 millones de dólares⁴⁰.

El que ambas rúbricas sean positivas para la economía estadounidense se debe, por un lado, a que las empresas extranjeras cada vez realizan IED más cuantiosa en Estados Unidos y, por el otro, a que las EM estadounidenses son más competitivas en el extranjero que las extranjeras en Estados Unidos. Como resultado, las empresas estadounidenses generan más ingresos en el extranjero que las compañías extranjeras en Estados Unidos, repatriando más dinero que aquéllas. Un buen indicador de la competitividad de las EM es la tasa de rendimiento

³⁹ R. PASTOR (1980): *Congress and the Politics of United States Foreign Economic Policy, 1929-1976*; M. BAILEY, J. GOLDSTEIN y B. WEINGAST (1997): «The Institutional Roots of American Trade Policy: Politics, Coalitions, and International Trade». *World Politics* 49 (abril). 309-338.

⁴⁰ Departamento de Comercio de Estados Unidos, *Survey of Current Business*.

Cuadro n.º 5

**Ingresos netos para la economía de Estados Unidos
generados por la IED, 1970-2002**
(Millones de dólares estadounidenses)⁴¹

	1971-1975	1976-1980	1981-1985	1986-1990	1991-1995	1996-2000	2001-2002
Ingresos de IED de EE.UU. en el extranjero	35.557	76.795	130.566	156.113	106.747	21.837	71.124
Ingresos de IED extranjera en EE.UU.	6.207	15.940	64.249	212.587	135.519	740.884	114.429
Total	41.764	92.735	194.815	368.700	242.266	762.721	185.553

Fuente: Departamento de Comercio de Estados Unidos, *Survey of Current Business*.

de la IED. El cuadro n.º 6 muestra cómo la tasa de rendimiento de la IED estadounidense en el exterior se ha mantenido constantemente por encima del 10% (a partir de las medias de periodos de cinco años entre 1971 y 2002), con la excepción de los años 2001-2002 (el descenso puede deberse a la recesión económica). En cambio, la tasa de rentabilidad de la IED de las EM extranjeras en Estados Unidos se ha mantenido en torno al 5% o muy por debajo de esa cifra desde los

años ochenta. Es más, desde 1971 su rentabilidad media siempre ha sido inferior a la mitad de la IED alcanzada por la estadounidense (con la excepción de la segunda mitad de los años setenta).

Por este motivo, el mantenimiento de un sistema legal que favorezca la libre circulación de capitales genera un saldo neto de entradas a la economía estadounidense en general, independientemente de los daños que la deslocalización de

⁴¹ Valor histórico. El ingreso neto generado por la IED para la economía de Estados Unidos mide los ingresos repatriados por las EM estadounidenses, más los pagos por derechos o *royalties* y otras categorías, menos el dinero invertido por las EM estadounidenses en el extranjero en el año en cuestión. El ingreso neto generado por la IED extranjera en Estados Unidos para la economía estadounidense mide el dinero invertido por las EM extranjeras en Estados Unidos, menos sus ingresos repatriados, los pagos que han recibido por derechos de propiedad (*royalties*) desde Estados Unidos y otros (las estadísticas del Departamento de Comercio no especifican qué conceptos se incluyen en la categoría de «otros», pero su cuantía es muy pequeña).

El hecho de que las cantidades ofrecidas en el rubro «IED de EE.UU. en el extranjero» sean positivas indican que la entrada de dinero en Estados Unidos por concepto de repatriación de los ingresos de las filiales extranjeras, más los pagos recibidos por concepto de derechos (*royalties*) y los pagos incluidos en la categoría de otros, fue superior al dinero que salió de Estados Unidos para financiar nuevas inversiones en el extranjero. En cambio, el hecho de que la rúbrica IED extranjera en EE.UU. sea positiva indica que el dinero invertido en Estados Unidos por EM extranjeras fue superior al dinero repatriado por estas en concepto de ingresos repatriados, dinero recibido por el pago de derechos (*royalties*) y otros.

Cuadro n.º 6

**Tasa de rentabilidad de la IED estadounidense
en el exterior y de la extranjera en Estados Unidos⁴²**
(en %)

	1971-1975	1976-1980	1981-1985	1986-1990	1991-1995	1996-2000	2001-2002
IED de EE.UU. en el extranjero	14,76	17,03	11,90	15,93	11,63	11,12	8,23
IED extranjera en EE.UU.	7,14	11,14	4,46	3,00	2,44	5,14	1,77

Fuente: Departamento de Comercio de Estados Unidos, *Survey of Current Business*.

fábricas pueda ocasionar en determinadas regiones. Este es el motivo por el que el ejecutivo de Estados Unidos no ha querido adoptar legislación alguna que obstruya y castigue a las EM que deslocalicen sus actividades, ante el temor a que otros países adopten medidas similares que pongan trabas a los flujos de capital generados por las EM de Estados Unidos, entrantes o salientes.

8. CONCLUSIONES

La deslocalización de empresas que comenzó en los años sesenta ha tenido importantes efectos en la economía de Estados Unidos. Por un lado, ha favorecido la especialización de las empresas del país en industrias cuyas ventajas competitivas descansan en la posesión de grandes recursos tecnológicos, mientras que

las industrias intensivas en mano de obra (e incluso algunas intensivas en capital pero que no dependen tanto de la innovación tecnológica) se han trasladado fuera del país. El resultado ha sido un aumento de la productividad general de la economía, especialmente en la industria manufacturera.

Se ha producido también un aumento considerable de la IED extranjera en Estados Unidos⁴³. Si bien se podría argumentar que las EM extranjeras se establecen en Estados Unidos para favorecerse del acceso a un gran mercado de alto poder adquisitivo, los autores defienden la hipótesis de que muchas de estas inversiones se realizan buscando ganancias competitivas. El creciente grado de sofisticación tecnológica de la industria estadounidense y las consiguientes ganancias de productividad que las mejoras tecnológicas acarrearán se han convertido en un gancho importante que atrae a las

⁴² Valor histórico. La tasa de retorno es el ingreso generado por las filiales extranjeras en un año dado dividido por la posición (valor de la IED en el extranjero) media de ese año.

⁴³ Departamento de Comercio de los Estados Unidos, *Survey Of Current Business*, series históricas.

EM extranjeras, que buscan aprovecharse de externalidades positivas, fundamentalmente el acceso a profesionales muy cualificados, a marcas, a procesos de producción innovadores y eficientes y a tecnología punta.

Estos importantes cambios en la economía de Estados Unidos no han beneficiado igualmente a todos los trabajadores ni a todas las regiones del país. Por ello se han escuchado voces pidiendo que el gobierno intervenga para prevenir la fuga de empresas, especialmente en las zonas manufactureras tradicionales. Sin embargo, el gobierno ha hecho oídos sordos y ha mantenido un sistema liberal que favorece la libre circulación de capital. Su intervención no ha pasado de la creación de programas sociales que favorezcan la reinserción laboral de estos trabajadores en nuevas industrias. La competitividad de las empresas estadounidenses en general es tan alta que en un sistema de libre mercado globalizado, las EM norteamericanas están generando importantes ingresos y rentas de capital, muchos de los cuales están siendo repatriados. A la larga, la economía de Estados Unidos se beneficia altamente de un flujo neto de entrada generado por la IED.

El análisis expuesto en este trabajo está basado simplemente en los datos más fácilmente observables, como son los ingresos netos de capital. Sin embargo, también se podría completar este estudio con un análisis de las ganancias de productividad, las transferencias de tec-

nología y de prácticas gerenciales, los procesos de aprendizaje de las propias EM, etc. Igualmente, nuestro enfoque ha obviado temas importantes generados por la deslocalización, como es la distribución de la renta, tanto geográficamente como entre diferentes grupos sociales.

Los presidentes que se han sucedido en la Casa Blanca han utilizado las peculiaridades del sistema político estadounidense para evitar que el Congreso imponga políticas restrictivas que alteren el estatus quo legal que rige la IED, por miedo a que otros gobiernos adopten similares medidas a modo de represalia. El mantenimiento del *statu quo* en el futuro dependerá de la capacidad que tengan el movimiento antiglobalización, así como los trabajadores y las empresas de los sectores afectados negativamente, para influir en la política del gobierno y conseguir un cambio de estrategia económica. Es sintomático que de cara a las elecciones de noviembre de 2004, ninguno de los dos candidatos que lideraron las encuestas propuso un cambio radical. Sus esfuerzos para favorecer a los «perdedores» de la globalización se basaron en un paquete de medidas que comprenden la concesión de exenciones fiscales para incentivar a las compañías a que se establecieran en las regiones en declive industrial, la formación profesional y una reforma general del sistema impositivo a escala nacional. El régimen que regula la IED permanecerá, sin duda, inalterado⁴⁴.

⁴⁴ <http://www.georgewbush.com/Agenda/> (observado el 26 de septiembre de 2004); <http://www.johnkerry.com/issues/economy/> (observado el 26 de septiembre de 2004).

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- BAILEY, M., J. GOLDSTEIN y B. WEINGAST (1997): «The Institutional Roots of American Trade Policy: Politics, Coalitions, and International Trade», *World Politics* 49 (Abril). 309-338.
- BERBEROGLOU, B. (1992): *The Legacy of Empire. Economic Decline and Class Polarization in the United States*. Praeger. Nueva York.
- BERNARD A. B. y J. B. JENSEN (2000): «Understanding Increasing and Decreasing Wage Inequality», en *The Impact of International Trade on Wages*, editado por R. C. Feenstra. University of Chicago Press. Chicago. 227-261.
- BERNARD, A. B., J. B. JENSEN y P. K. SCHOTT (2002): «Survival of the Best Fit: Competition from Low Wage Countries and the (Uneven) Growth of US Manufacturing Plants». National Bureau of Economic Research (NBER) Working Paper No. 9170.
- BLONIGEN, B. A. y M. J. SLAUGHTER (1999): «Foreign-Affiliate Activity and U. S. Skill Upgrading». NBER Working Paper, No. 7040.
- BRONFRENBRENNER, K. (2003): «The American Labor Movement and the Resurgence in Union Organizing», en *Trade Unions in Renewal. A Comparative Study*, editado por P. Fairbrother y C. A. B. Yates. Continuum. Londres. 33-50.
- BRADY D., y M. WALLACE (2000): «Spatialization, Foreign Direct Investment, and Labor Outcomes in American States, 1978-1996». *Social Forces*, vol. 79 (1). 67-105.
- BRUNO, G. y A. FALZONI (2003): «Multinational Corporations, Wages and Employment: Do Adjustment Costs Matter?» *Applied Economics*, 35. 1277-1290.
- CHACÓN, F. (2004): «International Trade in Textiles and Garments: Global Restructuring of the Sources of Supply in the United States in the 1990s», *Integration and Trade*, vol. 4 (11). 17-45.
- DEPARTAMENTO DE COMERCIO DE ESTADOS UNIDOS (1970-2004): *Survey of Current Business*, Washington, D.C.
- DESTLER, I. M. (1995): *American Trade Politics*. Institute for International Economics. Washington, D.C.
- DUESTENBERG, T. J. (2003): «Introduction and Principal Conclusions», en *U.S. Manufacturing. The Engine for Growth in a Global Economy*, editado por T. J. Duestenberg y E. H. Preeg. Praeger. Westport: 1-15.
- DUESTENBERG T. J. y E. H. PREEG, eds. (2003): *U.S. Manufacturing. The Engine for Growth in a Global Economy*. Praeger. Westport.
- ELIOT KANG, C. S. (1997): «U.S. Politics and Greater Regulation of Inward Foreign Direct Investment». *International Organization*, vol. 51 (2). 301-333.
- FAIRBROTHER, P. y C. A. B. YATES (2003): «Unions in Crisis, Unions in Renewal?», en *Trade Unions in Renewal. A Comparative Study*, editado por P. Fairbrother y C. A. B. Yates. Continuum. Londres. 1-31.
- FAIRBROTHER, P. y C. A. B. YATES, eds. (2003): *Trade Unions in Renewal. A Comparative Study*. Continuum. Londres.
- FEENSTRA, R. C., G. H. HANSON y D. L. SWENSON (2000): «Offshore Assembly from the United States. Production Characteristics of the 9802 Program», en *The Impact of International Trade on Wages*, editado por R. C. Feenstra. University of Chicago Press. Chicago. 85-122.
- FEENSTRA, R. C., ed. (2000): *The Impact of International Trade on Wages*. University of Chicago Press. Chicago.
- FERGUSON, T. (1984): «From Normalcy to New Deal: Industrial Structure, Party Competition, and American Public Policy in the Great Depression». *International Organization* 38 (invierno). 41-94.
- FRANKEL, M. (1999): *British and American Productivity. A Comparison and Interpretation*. Routledge. Londres.
- FRIEDEN, J. (1988): «Sectoral Conflict and Foreign Economic Policy, 1914-1940». *International Organization* 42 (invierno). 59-90.
- georgewbush.com (observado el 26 de septiembre de 2004).
- HARVEY, D. (1990): *The Condition of Postmodernity*. Blackwell. Cambridge.
- HOOKE, G. (1984): «The Policy Response to Factory Closings: A Comparison of the United States, Sweden, and France». *Annals of the American Academy of Political and Social Science*, vol. 475 (septiembre). 110-124.
- JAFFEE, D. (1986): «The Political Economy of Job Loss in the United States, 1970-1980». *Social Problems*, vol. 33 (4), abril. 297-318.
- johnkerry.com (observado el 26 de septiembre de 2004).
- KATZENSTEIN, P. J. (1978): *Between Power and Plenty: Foreign Economic Policies of Advanced Industrial States*. University of Wisconsin Press. Madison.

- KEKLIK, M. (2003): *Schumpeter, Innovation and Growth. Long-Cycle Dynamics in the Post-WWII American Manufacturing Industries*. Ashgate. Aldershot.
- KENNEDY, P. (1987): *The Rise and Fall of the Great Powers. Economic Change and Military Conflict from 1500 to 2000*. Random House. Nueva York.
- KLETZER, L. G. (2000): «Trade and Job Loss in U.S. Manufacturing», en *The Impact of International Trade on Wages*, editado por R. C. Feenstra. University of Chicago Press. Chicago. 349-393.
- KOCHAN, T. y M. WEINSTEIN (1994): «Recent Developments in US Industrial Relations». *British Journal of Industrial Relations*, 32 (4 Diciembre). 483-504.
- KRUGMAN, P. (2000): «And Now for Something Completely Different. An Alternative Model of Trade, Education, and Inequality», en *The Impact of International Trade on Wages*, editado por R. C. Feenstra. University of Chicago Press. Chicago. 15-36.
- KRASNER, S. (1978): «United States Commercial and Monetary Policy: Unravelling the Paradox of External Strength and Internal Weakness», en *Between Power and Plenty*, editado por P. J. Katzenstein. University of Wisconsin Press. Madison.
- KRUGMAN, P. y A. VENABLES (1995): «Globalization and the Inequality of Nations». *The Quarterly Journal of Economics*, vol. 110 (4), noviembre. 857-880.
- LAWRENCE, R. Z. (2000): «Does a Kick in the Pants Get You Going or Does It Just Hurt? The Impact of International Competition on Technological Change in U.S. Manufacturing», en *The Impact of International Trade on Wages*, editado por R. C. Feenstra. University of Chicago Press. Chicago. 197-219.
- LAWRENCE, R., R. COOPER y G. VON FURSTENBERG (1983): «Is Trade Deindustrializing America? A Medium-Term Perspective». *Brookings Papers on Economic Activity*, vol. 1983 (1). 120-171.
- LOHMANN, S. y S. O'HALLORAN (1994): «Divided Government and U.S. Trade Policy: Theory and Evidence». *International Organization* 48 (otoño). 595-632.
- LOVELY, M. E. y J. D. RICHARDSON (2000): «Trade Flows and Wage Premiums. Does Who or What Matter?», en *The Impact of International Trade on Wages*, editado por R. C. Feenstra. University of Chicago Press. Chicago. 309-343.
- PASTOR, R. (1980): *Congress and the Politics of United States Foreign Economic Policy, 1929-1976*. University of California Press. Berkeley.
- PEET, R. (1983): «Relations of Production and the Relocation of United States Manufacturing Industry Since 1960». *Economic Geography*, vol. 59 (2), abril. 112-143.
- SACHS, J. y H. SHATZ (1994): «Trade and Jobs in U.S. Manufacturing». *Brookings Papers on Economic Activity*, vol. 1. 1-84.