



MACROECONOMÍA

DEL COMERCIO INTERNACIONAL AL COMERCIO GLOBAL



DEL COMERCIO INTERNACIONAL AL COMERCIO GLOBAL

La globalización de los productos y las empresas, comenzó a tomar fuerza a finales del siglo XX, con la aceleración de la integración de mercados que anteriormente estaban segmentados por barreras arancelarias, limitaciones tecnológicas y distancias físicas.

Inicialmente, el comercio internacional se caracterizaba por ser un intercambio de bienes y servicios entre países, pero con la globalización, se pasó a un comercio global que no solo involucra la venta de productos, sino también la movilidad de capitales, tecnología y la integración de cadenas de suministro internacionales.



La apertura de mercados, la eliminación de barreras comerciales y el surgimiento de acuerdos de libre comercio entre países, representaron el avance en este proceso. Las multinacionales comenzaron a expandirse a nuevos mercados, estableciendo filiales en diferentes partes del mundo, lo que permitió la internacionalización de los productos y servicios. Esto, a su vez, aumentó la conexión económica, debido a que un producto que se fabrica en un país, puede contar con insumos provenientes de otros, lo que crea redes globales de producción y consumo.

Reseña histórica

Con el tiempo, las grandes empresas estadounidenses, que controlaban las plantas de producción, los sistemas de distribución y las marcas, comenzaron a trasladar la producción a los Nuevos Países Industrializados (NIE). Estos países no solo adoptaron los métodos de fabricación empleados en los EE. UU., sino que también recibieron equipos, financiamiento e incluso líneas de producción para fabricar productos bajo las marcas de los clientes estadounidenses.

En un principio, las subcontrataciones eran limitadas a procesos específicos, como la costura, el armado, el planchado y el embalaje de prendas de vestir. A medida que las bases industriales de estos países se desarrollaban, las empresas de los Estados Unidos comenzaron a externalizar más procesos y a trasladar la fabricación completa a estos países.

Este cambio llevó a la expansión de la base industrial de los países receptores, e introdujo el concepto de competitividad a nivel mundial.

Las empresas, independientemente de su ubicación, comenzaron a competir en las mismas condiciones por la producción de productos similares. Así, la competencia en el mercado global comenzó a involucrar a las grandes potencias industriales, y a economías emergentes que empezaban a abrirse al comercio internacional.

A medida que los años avanzaban, más países se sumaron a este proceso de apertura. En los años 80, el sureste asiático comenzó a integrar países como Malasia, Filipinas e Indonesia, y en 1978, China continental inició su apertura.

Para los años 90, India, Vietnam y otros países de Asia, así como países de América Latina, como Chile y México, se unieron al sistema de comercio global. La caída del Muro de Berlín también permitió que los países de Europa Oriental adoptaran políticas de apertura económica.

Este fenómeno de apertura involucró a los Estados Unidos, e impulsó a las grandes empresas europeas a integrarse al sistema de comercio internacional, lo que contribuyó al aumento del comercio y la competencia global. A partir de estos procesos de apertura, el mundo comenzó a adoptar, casi sin excepción, un modelo de comercio abierto y competitivo a nivel internacional.

Este fenómeno de apertura involucró a los Estados Unidos, e impulsó a las grandes empresas europeas a integrarse al sistema de comercio internacional, lo que contribuyó al aumento del comercio y la competencia global. A partir de estos procesos de apertura, el mundo comenzó a adoptar, casi sin excepción, un modelo de comercio abierto y competitivo a nivel internacional.

