

NACIONES UNIDAS

**COMISION ECONOMICA
PARA AMERICA LATINA
Y EL CARIBE - CEPAL**



Distr.
LIMITADA
LC/L.644
23 de septiembre de 1991
ORIGINAL: ESPAÑOL

**INTERNACIONALIZACION Y REGIONALIZACION DE LA ECONOMIA MUNDIAL:
SUS CONSECUENCIAS PARA AMERICA LATINA ***

* Este documento fue preparado por la División de Comercio Internacional y Desarrollo de la CEPAL.

91-9-1472

INDICE

	<u>Página</u>
INTRODUCCION Y RESUMEN	1
I. LA EVOLUCION DEL COMERCIO INTERNACIONAL	3
1. Observaciones generales	3
2. La internacionalización y la regionalización	4
3. La integración económica y el grado de apertura	12
II. CAMBIOS EN LOS FLUJOS FINANCIEROS	27
1. Características principales	27
2. Estados Unidos	32
3. La Comunidad Económica Europea (CEE)	35
4. Japón	37
III. CONSECUENCIAS DE LA INTERNACIONALIZACION PARA AMERICA LATINA	41
1. En relación con Estados Unidos	41
2. En relación con la Comunidad Económica Europea (CEE)	45
3. En relación con Japón y Asia oriental	48
Notas	51
BIBLIOGRAFIA	57
ANEXO	61

INTRODUCCION Y RESUMEN

Al parecer, existen actualmente en la economía mundial dos tendencias diferentes y parcialmente opuestas: por una parte, la internacionalización y, por otra, la regionalización. La primera se basa en la idea de que el comercio entre los tres centros (Estados Unidos, la Comunidad Económica Europea (CEE) y Japón) se caracteriza en forma creciente por el intercambio intraindustrial. Los países desarrollados suelen exportar e importar distintas variedades de un mismo bien (intercambio intraindustrial horizontal), mientras que la relación que se establece entre los países avanzados y otros en desarrollo determina que los primeros exportan partes y componentes, que son ensamblados en los segundos y reexportados a los países de origen (intercambio intraindustrial vertical).^{1/} La tesis de la regionalización, por su parte, se funda en la idea de que la economía mundial se está polarizando en núcleos regionales, con el apoyo de acuerdos que refuerzan los vínculos privilegiados entre Estados que comparten un ámbito geográfico, histórico, cultural o económico. Así, Estados Unidos, la CEE y Japón constituyen tres polos, cada uno de los cuales tiende a ejercer cierto grado de hegemonía en su propia región. El presente estudio intenta aclarar cuál de ambos planteamientos es más convincente en el momento actual y de analizar sus respectivas consecuencias para América Latina, a la luz de la evolución de los flujos comerciales y financieros durante la década de los años ochenta.

En el Capítulo I, el examen de la evolución del comercio mundial muestra que los vínculos comerciales entre los países desarrollados, y especialmente entre los tres centros principales, se han fortalecido de manera significativa en los años ochenta, mientras que la importancia relativa de los países en desarrollo en conjunto, y de América Latina, para cada uno de estos polos ha disminuido marcadamente. La excepción a este fenómeno la han constituido los países asiáticos de reciente industrialización y los de la Asociación de Naciones del Asia Sudoriental (ASEAN), que han logrado mejorar su participación comercial en los tres centros. Sobre la base de estas observaciones, en términos generales, se podría concluir que el crecimiento del comercio de mercancías en los tres centros durante la década de 1980 favoreció más al comercio con el resto del mundo que al intrarregional.

En el mismo capítulo, el análisis sobre el grado de apertura deriva de la idea de que el nivel de interdependencia económica, un tema central en lo que atañe a la formación de bloques económicos, debería reflejarse en un aumento del comercio relacionado con el nivel de producción de los países participantes. Una de las medidas para evaluar la tendencia hacia una mayor especialización e integración comerciales es que el comercio intrarregional debe crecer más que el PIB. En este estudio se utilizaron dos tipos de PIB, uno en dólares corrientes y otro ajustado según la paridad de poder adquisitivo (Purchasing Power Parity). Sin embargo, independientemente del tipo de PIB utilizado, la CEE es el único de los tres centros donde se cumplirían claramente las condiciones para la supuesta creación de un bloque.

El examen, en el Capítulo II, de los cambios en el ámbito financiero tampoco apoya la tesis de la formación los tres bloques. En la década de los años ochenta se ha producido un aumento sustancial de los flujos financieros entre los países desarrollados, acompañado de una disminución de la importancia relativa de los países en desarrollo, tanto en la inversión de cartera como en la inversión directa. El presente estudio analiza la evolución del saldo deficitario de la balanza en cuenta corriente de Estados Unidos, cuya contrapartida ha sido un flujo neto de financiamiento externo que deterioró su posición de inversión internacional neta. También se examina la contribución de las

empresas transnacionales (estadounidenses y extranjeras) al saldo comercial de ese país. En cuanto a la CEE, se da especial importancia a la inversión extranjera directa (IED) desde y hacia la Comunidad, ámbito en el cual la magnitud de los flujos entre los 12 países miembros aumenta. En cuanto a Japón, se estudian los flujos financieros de corto y largo plazo, por destino, así como el papel del yen japonés como moneda de "base" en la región asiática. Se plantea que, en términos globales, el mercado financiero mundial se caracteriza por una creciente interdependencia y internacionalización, que involucra principalmente a los tres centros.

En el esquema de internacionalización de la economía mundial se advierte un ligero proceso de marginación de América Latina. Por esta razón, la región reconoce progresivamente la importancia de establecer una zona de libre comercio en el continente americano, que podría crear comercio y diversificarlo. Sin embargo, como luego lo demuestra este estudio, por lo menos durante los años ochenta no se ha constatado la formación de tres bloques comerciales, y la economía mundial se hace cada vez más compleja e interdependiente. Dado que aún no existen planes específicos, no parece conveniente que América Latina perciba la Iniciativa para las Américas como su única posibilidad de supervivencia. Así, sería factible y deseable que la región incrementara sus vínculos económicos con cada uno de los tres centros. En tal sentido, el Capítulo III examina sintéticamente las relaciones entre América Latina y esas regiones y propone algunas directrices de políticas para el futuro.

En años recientes ha habido un creciente reconocimiento de la importancia de una política macroeconómica coherente y estable para lograr resultados comerciales exitosos. A la vez, también se reconoce que el manejo macroeconómico tiene que ir acompañado de una transformación productiva, sobre la base de la incorporación deliberada y sistemática del progreso técnico, en un contexto de mayor competitividad internacional. Tanto en materia de productos primarios como de manufacturas, habría que dar énfasis a políticas que promuevan el desarrollo eficiente de la capacidad de oferta de bienes que tienen y tendrán gran demanda en los principales mercados. Es necesario que América Latina adapte sus procesos productivos a una especialización compatible con las nuevas tendencias a nivel mundial y no sólo al mercado estadounidense. Por consiguiente, se sugiere que la política comercial latinoamericana analice en profundidad las características y los elementos cambiantes de los mercados principales.

I. LA EVOLUCION DEL COMERCIO INTERNACIONAL

1. Observaciones generales

Después de los primeros dos años de la década de 1980, el comercio mundial ha crecido a un ritmo relativamente rápido, a una tasa anual promedio de 6% durante el período 1983-1989. Esta tasa de crecimiento supera a la de la producción mundial, que fue de 4%. Comparada con la del crecimiento promedio del comercio mundial de 8.7% durante los años 1960-1973, resulta menos favorable pero es más alta que la correspondiente al decenio 1970-1980 cuando se registró una tasa de 5%. Durante la década de los ochenta, el volumen del comercio mundial aumentó en 50%.^{2/} Así, el comercio sigue siendo la fuerza motriz del crecimiento mundial. De acuerdo con cifras preliminares obtenidas del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT, 1991), en 1990 el valor de las transacciones de servicios comerciales --categoría que abarca el transporte, el turismo, las comunicaciones, los seguros, la banca y otros servicios profesionales-- alcanzó a 770 mil millones de dólares, lo que equivale a aproximadamente 20% de las exportaciones mundiales.

Ante el repunte general del comercio mundial, es importante señalar que no todos los países se han beneficiado por igual. El crecimiento más dinámico de las exportaciones se ha concentrado en los países desarrollados y en un grupo relativamente pequeño de países del este y del sudeste asiáticos. Durante el período 1983-1989, las tasas de crecimiento promedio de las exportaciones, por grandes grupos de países, muestran que tanto los países desarrollados en conjunto como los países en desarrollo aumentaron sus exportaciones en una proporción cercana a 6%. Sin embargo, este promedio esconde un incremento mucho menor en los casos de América Latina, Africa y el Medio Oriente, donde sólo alcanzó a 2.4%, 2.1% y 3.2%, respectivamente. Como lo señala el GATT (1990, p. 31); durante la década de 1980, ninguna de esas regiones rezagadas aumentó su participación en las exportaciones mundiales de cualquiera de las seis grandes categorías de bienes y servicios (los productos agropecuarios, la industria extractiva, las manufacturas, el transporte, los viajes y otros servicios).

Uno de los rasgos más notorios en la evolución de la composición del comercio internacional es el fuerte descenso de la participación relativa de los productos primarios. Durante el período 1983-1989, las tasas del crecimiento promedio anuales de exportación de productos agrícolas y de minerales y metales, incluyendo combustibles, fueron 7.5% y -1.5% respectivamente. Las causas de esta reducción de la importancia de los productos primarios en general han sido: i) el descenso de su demanda global, provocado por el menor crecimiento económico; ii) la generalización creciente de procesos sustitutivos; iii) el progreso técnico que permite una mayor economía en los procesos de producción; y iv) las políticas y otros instrumentos proteccionistas de los países desarrollados.^{3/} Como resultado de esto último, es importante destacar que la participación de los países desarrollados en las exportaciones mundiales de productos básicos creció en el transcurso de los años ochenta.

En contraste con lo anterior, durante la misma década se registró un aumento sustancial de la participación de los productos manufacturados, en las exportaciones totales mundiales, de 54.2% en 1980 a 70.0% en 1988. Cabe destacar que las exportaciones de manufacturas de los países del este y del sudeste asiáticos han registrado una tasa promedio de crecimiento cercana a 20% anual. Este extraordinario dinamismo hizo que Asia (incluyendo a Japón) fuera la única región que acrecentó su participación en las exportaciones mundiales de manufacturas. Durante el período 1980-1988, el

aporte de América del Norte bajó de 16% a 14% y del de Europa Occidental de 54% a 49%, en tanto que América Latina mantuvo su baja participación de 2%.

Dentro del sector manufacturero, las subcategorías más activas fueron las relacionadas con diversos bienes de capital, los equipos de oficina y de comunicaciones, especialmente los de alta tecnología, como las computadoras personales y sus accesorios, los semiconductores y los artículos electrónicos de consumo. Tales productos no sólo ponen las innovaciones tecnológicas al alcance de las empresas y de los consumidores en general, sino que también prestan apoyo a diversos sectores de servicios --comunicaciones, los seguros, la banca y otros (GATT, 1991). Prueba de ellos es que, si bien las exportaciones mundiales de servicios comerciales de todas las grandes regiones aumentaron su valor, solamente América del Norte y Asia incrementaron su participación, tanto en el total como en cada una de las subcategorías mencionadas (GATT, 1990, p. 30). Actualmente, los bienes de capital representan alrededor de 30% de las exportaciones mundiales de mercancías.^{4/}

En resumen, la economía internacional ha experimentado una notable recuperación del ritmo de crecimiento del comercio mundial, basada fundamentalmente en bienes de alto contenido tecnológico y en los países que los producen o que han sido capaces de integrarse en forma creciente a los circuitos mundiales de su producción y comercialización. Estos países son principalmente los altamente industrializados y algunos del este y del sudeste asiáticos que han desarrollado un modelo de crecimiento basado en la exportación de bienes manufacturados cada vez más sofisticados. Existe también una relación de complementariedad entre la capacidad de una economía para producir y exportar bienes de alto contenido tecnológico y su disponibilidad interna de servicios modernos. La mayoría de los países en desarrollo, y en especial los de África y América Latina, se han visto cada vez más marginados de este proceso.

2. La internacionalización y la regionalización

Durante los años ochenta y en el marco del incremento de la participación de las manufacturas y de los países desarrollados en el comercio internacional en general, los tres grandes centros, Estados Unidos, la CEE y Japón, aumentaron significativamente sus respectivas participaciones. En conjunto, su aporte a las exportaciones totales del mundo creció de 54.4% en 1980 a 58.8% en 1989, en tanto que su participación en las importaciones subió de 57.5% a 60.1% durante el mismo período. En el año 1990, el valor de las exportaciones de la CEE (1 360 mil millones de dólares) fue 4.8 veces mayor que el del Japón (285 mil millones de dólares) y 3.5 veces mayor que el de Estados Unidos (394 mil millones de dólares). En el caso de las importaciones, el valor correspondiente a la CEE (1 415 mil millones de dólares) fue 2.5 veces mayor que los totales combinados de Japón (235 mil millones de dólares) y de Estados Unidos (315 mil millones de dólares). Por lo tanto, es evidente que la CEE económicamente integrada es y será un competidor formidable y un mercado con gran potencial para ambos países.

Cabe anotar también que durante los años ochenta, estos tres centros han fortalecido considerablemente sus vínculos comerciales mutuos y con otros países desarrollados, tanto de exportación como de importación. Por otro lado, en cada uno de los tres centros, la participación relativa conjunta de los países en desarrollo en las exportaciones e importaciones, se ha reducido marcadamente, salvo en el caso de los países asiáticos en desarrollo, que la han aumentado en todos ellos. (Véanse los cuadros 1 y 2).^{5/}

Cuadro 1

**JAPON, ESTADOS UNIDOS Y COMUNIDAD ECONOMICA EUROPEA:
ESTRUCTURA DE EXPORTACIONES, POR DESTINO**

Centros	Años	Países desarrollados					Países en desarrollo						Países central-mente planifi-cados
		TOTAL	Total	Japón	Estados Unidos	CEE	Total	Africa	América Latina	Medio Oriente	Asia	OPEP	
Japón	1980	47.6	37.7		24.5	13.2	45.4	4.6	6.6	10.1	23.8	14.2	7.1
	1985	58.7	49.0		37.6	11.4	32.1	2.0	4.4	6.4	19.0	7.5	9.2
	1986	63.0	53.7		38.9	14.8	30.3	1.4	4.1	4.4	20.0	5.6	6.7
	1987	62.6	53.4		36.5	16.6	32.2	1.6	3.5	3.6	23.1	5.0	5.2
	1988	61.4	51.9		34.1	17.8	33.4	1.4	3.3	3.1	25.3	4.3	5.2
	1989	61.1	51.6		34.1	17.5	34.3	1.2	3.2	2.8	26.7	3.9	4.6
Estados Unidos	1980	59.8	34.3	9.5		24.8	36.2	2.9	17.6	4.7	10.8	8.1	3.5
	1985	61.7	31.6	10.5		21.1	32.1	2.6	14.3	3.6	11.2	5.5	3.4
	1986	63.3	35.4	11.1		24.3	32.1	2.1	14.5	3.3	11.8	5.1	2.5
	1987	64.1	34.3	11.0		23.3	30.9	1.7	13.8	2.9	12.3	4.3	2.3
	1988	62.8	34.9	11.7		23.2	32.5	1.7	13.7	2.9	14.1	4.4	2.8
	1989	64.1	35.8	12.2		23.6	32.6	1.7	13.6	2.9	14.2	3.7	3.2
CEE	1980	77.7	60.2	1.0	5.6	53.6	17.6	6.5	3.0	5.3	2.8	7.8	3.9
	1985	79.9	63.6	1.2	10.1	52.3	15.8	4.8	2.1	4.8	3.4	5.7	3.6
	1986	82.0	67.7	1.4	9.3	57.0	14.2	4.0	2.2	3.8	3.3	4.4	3.3
	1987	83.4	69.1	1.6	8.7	58.8	13.1	3.4	2.2	3.3	3.5	3.6	3.0
	1988	83.8	69.7	1.9	8.0	59.8	12.7	3.3	1.9	3.0	3.7	3.3	3.0
	1989	82.2	68.7	2.0	7.5	59.2	12.1	2.7	1.8	2.8	3.7	3.3	3.0

Fuente: Naciones Unidas, Monthly Bulletin of Statistics, Nueva York, varios números.

Cuadro 2

JAPON, ESTADOS UNIDOS Y COMUNIDAD ECONOMICA EUROPEA:
ESTRUCTURA DE IMPORTACIONES, POR ORIGEN

Centros	Años	Países desarrollados					Países en desarrollo					Países centralmente planificados	
		TOTAL	Total	Japón	Estados Unidos	CEE	Total	Africa	América Latina	Medio Oriente	Asia		OPEP
Japón	1980	32.4	21.6		16.5	5.1	62.7	1.6	3.6	34.3	22.7	42.6	4.9
	1985	39.5	26.4		19.5	6.9	53.5	0.8	4.4	21.9	26.0	27.1	7.0
	1986	46.2	32.1		21.5	10.6	46.9	0.9	4.1	14.8	26.7	19.6	6.9
	1987	46.9	32.6		20.6	12.0	46.4	0.9	3.8	12.1	29.2	17.2	6.7
	1988	49.1	34.4		22.2	12.1	43.6	1.0	3.9	10.2	28.6	14.3	6.7
	1989	50.1	35.9		23.3	12.6	43.6	0.8	3.7	10.2	28.4	14.3	6.4
Estados Unidos	1980	51.3	28.7	13.2		15.5	47.7	12.3	14.5	8.4	12.3	23.5	1.0
	1985	66.9	39.9	20.6		19.3	31.9	2.2	12.2	1.2	16.1	5.0	1.3
	1986	69.0	44.6	23.4		21.2	29.6	1.8	8.6	1.3	17.7	4.6	1.3
	1987	66.2	42.8	21.6		21.2	32.5	2.1	8.6	1.7	19.8	4.1	1.3
	1988	65.2	40.6	21.1		19.5	33.4	1.9	9.2	1.9	20.2	4.8	1.4
	1989	64.1	39.7	20.8		18.9	34.5	2.0	9.7	1.8	20.8	5.1	1.5
CEE	1980	74.0	60.6	2.4	7.6	50.6	21.5	5.8	2.9	9.7	3.0	13.4	4.5
	1985	79.4	65.1	3.4	7.4	54.3	15.6	5.4	3.0	3.2	3.4	6.7	5.0
	1986	83.9	72.0	4.2	6.8	61.0	12.2	3.7	2.4	2.2	3.6	4.0	3.8
	1987	84.2	72.3	4.2	6.3	61.8	12.2	3.3	2.1	2.1	4.2	3.5	3.6
	1988	84.3	72.4	4.6	6.9	60.9	12.3	2.9	2.4	1.8	4.7	2.9	3.4
	1989	84.4	72.3	4.3	7.4	60.6	12.2	2.8	2.3	2.0	4.6	3.3	3.4

Fuente: Naciones Unidas, Monthly Bulletin of Statistics, Nueva York, varios números.

El examen de la evolución comercial en América del Norte revela que la corriente intranorteamericana (Estados Unidos y Canadá) de exportaciones, que es la más importante, aumentó entre 1980-1988 a la alta tasa anual de 8%. El flujo extrarregional, a su vez, creció a una tasa de 4% (véanse los cuadros 3a y 3b). Sin embargo, es importante señalar que las exportaciones por regiones hacia Asia también crecieron a razón de 8%, contribuyendo fuertemente al aumento del comercio trans-Pacífico.^{6/} Respecto a las importaciones, Asia ha sido la región de origen del mayor valor absoluto y también la más dinámica, con una tasa de crecimiento de 13.5%. Europa Occidental creció también a una tasa elevada de 10.5%, que supera el 8% del flujo comercial intranorteamericano. En cuanto al comercio extrarregional total su tasa alcanzó a 7.5%.

Es posible formular observaciones similares con respecto a Europa Occidental. Durante el período 1980-1988 las exportaciones de la corriente comercial intrarregional, que sin duda es la más importante, crecieron a una tasa de 6.5%, frente al 4.0% del comercio extrarregional. Sin embargo, la tasa intrarregional ha sido rebasada por las correspondientes a las corriente con América del Norte y con Japón (véanse los cuadros 4a y 4b). En el caso de las importaciones, el comercio intrarregional registró una tasa de crecimiento de 6%, en tanto que el extrarregional sólo aumentó a razón de 0.5%. Por regiones, Asia aparece como la más dinámica. Las importaciones desde América del Norte han sido mucho menores. América Latina, Africa y el Medio Oriente han visto reducirse su importancia, con una tasa de crecimiento cercana a 0% o negativa de su comercio con Europa.

La experiencia de Asia, en cambio, fue muy diferente, ya que América del Norte ha sido su mercado más activo, con una tasa de crecimiento anual promedio de 14%, seguida por Europa Occidental, con 11%. El comercio extrarregional aumentó a razón de 9.5%, en comparación con 10% de la corriente intra-Asia (véase el cuadro 5).

Como un resumen de lo anterior, se reproduce un cuadro preparado por el GATT, que muestra la evolución de las principales corrientes comerciales (exportaciones e importaciones combinadas) durante el período 1980-1989, por regiones y por orden de crecimiento (véase el cuadro 6). El intercambio más intenso se ha producido entre América del Norte y Asia, seguido por las corrientes entre Europa Occidental y Asia e intra-Asia. Cabe reiterar que aunque el comercio intra-América del Norte y el intra-Europa han sido significativos, no han superado a los anteriores, como tampoco lo ha hecho aquel entre América del Norte y Europa. El GATT concluye que las seis corrientes comerciales regionales entre Europa Occidental, América del Norte y Asia o dentro de ellas fueron las más importantes, y que "en el marco de estos favorables resultados comerciales, el dinámico crecimiento del comercio de mercancías en las tres regiones durante el decenio de 1980 favoreció el comercio interregional (extrarregional), más que el intrarregional" (GATT, 1990, p. 34). Estos datos confirman que tanto en el caso de Europa Occidental como en el de América del Norte, el comercio con la región asiática fue, sin duda, el que creció más rápidamente. Para Asia, su comercio con América del Norte aumentó con mayor celeridad que el intraasiático. En términos de valores en dólares, los intercambios entre América del Norte y Asia y entre esa y Europa Occidental superaron en gran medida al comercio intranorteamericano. De la misma manera, el comercio de Asia con América del Norte sobrepasó al intraasiático.

Durante la década de los años ochenta, es indudable que cada una de las tres regiones aumentó más rápidamente su intercambio intrarregional que su intercambio extrarregional conjunto. Sin embargo, el GATT advierte que esa conclusión podría invalidarse si se excluyeran el Medio Oriente y Africa, ya que la fuerte disminución del valor del comercio aumentaría automáticamente la proporción del intercambio intrarregional de cada uno de los tres grupos. Dadas las observaciones

Cuadro 3a
 EXPORTACIONES DE MERCANCIAS DE AMERICA DEL NORTE,
 POR REGIONES DE DESTINO, 1989
 (En miles de millones de dólares y en porcentajes)

Región de destino	Valor 1989	Variación media anual 1980-1988	1989
América del Norte (intrarregional)	164	8	7
Asia	126	8	12
Europa Occidental	113	3	13
América Latina	51	1½	10
Oriente Medio	12	-1	5½
Africa	9	-2	2½
Europa Central y Oriental y la URSS	6	-2½	27½
Total interregional	317	4	12
Total mundial	485	5	10½

Fuente: GATT (1991, Volúmen II, Cuadro III.7).

Cuadro 3b
 IMPORTACIONES DE MERCANCIAS EN AMERICA DEL NORTE,
 POR REGIONES DE ORIGEN, 1989
 (En miles de millones de dólares y en porcentajes)

Región de origen	Valor 1989	Variación anual media 1980-1988	1989
Asia	221	13½	6
América del Norte (intrarregional)	164	8	8
Europa Occidental	121	10½	½
América Latina	64	4	12
Oriente Medio	17	-6	31
Africa	16	-12	28½
Europa Central y Oriental y la URSS	4	5½	-4½
Total interregional	443	7½	6½
Total mundial	614	7½	7½

Fuente: GATT (1991, Volúmen II, Cuadro III.8).

Cuadro 4a
 EXPORTACIONES DE MERCANCIAS DE EUROPA OCCIDENTAL,
 POR REGION DE DESTINO, 1989
 (En miles de millones de dólares y en porcentajes)

Región de destino	Valor 1989	Variación anual media 1980-1988	1989
Europa occidental (intrarregional)	963	$6\frac{1}{2}$	7
América del Norte	115	$10\frac{1}{2}$	2
Asia	102	$10\frac{1}{2}$	$12\frac{1}{2}$
Africa	47	-3	$2\frac{1}{2}$
Europa Central y Oriental y la URSS	43	$\frac{1}{2}$	12
Oriente Medio	40	-1	$2\frac{1}{2}$
América Latina	25	-1	5
Total interregional	372	4	6
Total mundial	1347	$5\frac{1}{2}$	$6\frac{1}{2}$

Fuente: GATT (1991, Volúmen II, Cuadro III.27).

Cuadro 4b
 IMPORTACIONES DE MERCANCIAS EN EUROPA OCCIDENTAL,
 POR REGION DE ORIGEN, 1989
 (En miles de millones de dólares y en porcentajes)

Region de origen	Valor 1989	Variación anual media 1980-1988	1989
Europa occidental (intrarregional)	953	6	$6\frac{1}{2}$
América del Norte	119	$2\frac{1}{2}$	$13\frac{1}{2}$
Asia	144	10	$5\frac{1}{2}$
Africa	54	$-3\frac{1}{2}$	15
Europa Central y Oriental y la URSS	46	$-\frac{1}{2}$	$11\frac{1}{2}$
América Latina	36	1	$9\frac{1}{2}$
Oriente Medio	33	$-13\frac{1}{2}$	$21\frac{1}{2}$
Total interregional	432	$\frac{1}{2}$	11
Total mundial	1395	$4\frac{1}{2}$	$7\frac{1}{2}$

Fuente: GATT (1991, Volúmen II, Cuadro III.28).

Cuadro 5

EXPORTACIONES DE MERCANCIAS DE ASIA, POR REGIONES DE DESTINO, 1989

(Porcentaje basado en el valor)

Región de destino	Participación en las exportaciones de mercancías 1989	Variación anual media	
		1980-1988	1989
Asia (intrarregional)	42½	10	10½
América del Norte	29½	14	8
Europa Occidental	18	11	6½
Oriente Medio	3	-½	4
Europa Central y Oriental y la URSS	2	4	8½
Africa	2	½	0
América Latina	2	0	7½
Total interregional	56½	9½	7
Total mundial	100	9½	8½

Fuente: GATT (1991, Volúmen II, Cuadro III.51).

Nota: La suma de los porcentajes no es igual a 100 debido a exportaciones a regiones de destino no especificadas.

Cuadro 6
EVOLUCION DE LAS CORRIENTES COMERCIALES REGIONALES,
1980-1989
(Variación porcentual media anual del valor)

	1980-1989	1989
América del Norte con Asia	11	9½
Europa Occidental con Asia	10½	9
Asia (intrarregional)	10	10½
América del Norte (intrarregional)	8	7
Europa Central y Oriental y la URSS con Asia	7	3½
América del Norte con Europa Occidental	6½	7½
Europa Occidental (intrarregional)	6½	7
<u>Comercio Mundial</u>	5	7½
América Latina con Asia	4	12½
Europa Central y Oriental y la URSS (intrarregional)	3½	-8
América Latina con Europa Central y Oriental y la URSS	3½	1
América del Norte con América Latina	3½	11½
Africa (intrarregional)	2½	14½
Africa con el Oriente Medio	2½	18
Europa Occidental con Europa Central y Oriental y la URSS	2	11½
Africa con Asia	1½	6
América del Norte con Europa Central y Oriental y la URSS	1½	16
América Latina con Europa Occidental	½	7
Europa Central y Oriental y la URSS con Africa	-1	-4½
Europa Occidental con Africa	-2½	7½
América Latina con el Oriente Medio	-3	22
América del Norte con el Oriente Medio	-3½	14
El Oriente Medio (intrarregional)	-3½	23
América Latina (intrarregional)	-3½	½
Europa Central y Oriental y la URSS con el Oriente Medio	-4	9
El Oriente Medio con Asia	-4	15½
Europa Occidental con el Oriente Medio	-7	9½
América del Norte con Africa	-8	8½
América Latina con Africa	-10½	11

Fuente: GATT (1991, Volumen II, Cuadro III.3).

Nota: El comercio de la región A con la región B se define como la suma de las exportaciones de A a B y las exportaciones de B a A.

anteriores, el GATT concluye que "no hay unos bloques comerciales en evolución, con la orientación interior que denota el término 'bloque', sino unos centros de comercio en evolución, con intereses comerciales mundiales".7/

3. La integración económica y el grado de apertura

El grado de interdependencia económica entre los mercados se refleja principalmente en un aumento del comercio acorde con el nivel de producción de los países participantes; esto significaría que se puede esperar un incremento del grado de apertura comercial de los países. Sobre el supuesto de que las corrientes comerciales tienden a reaccionar de manera más acentuada ante las variaciones de los precios relativos en mercados integrados, por efecto de la Ley de Precio Único, es posible inferir que la relación positiva entre el grado de integración y la interdependencia se manifestaría en un aumento de las elasticidades-precio del comercio. Asimismo, el proceso de integración debería inducir a un incremento de las elasticidades-ingreso del comercio, como resultado de la mayor especialización productiva de los participantes (CEPAL, 1991 a).

A nivel nacional, el grado de apertura de un país se mide por la relación entre el valor de su comercio intrarregional y su producto interno bruto (PIB), a nivel regional, por la relación entre el comercio intrarregional total y la suma del PIB ponderado de los países participantes. En este trabajo se han utilizado dos tipos de PIB, uno denominado en dólares corrientes y otro ajustado por la paridad del poder adquisitivo (PPA) (Purchasing Power Parity). La lógica de este último es la siguiente: por las diferencias de niveles de precios, cuando cifras de gastos o de producción de los países se convierten a una moneda común, como el dólar estadounidense, al tipo de cambio oficial, es posible que las disparidades reflejen tanto desniveles de precios como diferencias de cantidad. Los valores del PIB así convertidos no medirían diferencias reales, por lo cual es necesario usar los precios ajustados según la PPA al calcular precios constantes entre los países para comparar sus niveles de productividad y sus estándares de vida. En otras palabras, la PPA es la tasa de conversión que elimina las diferencias de los niveles de precios: una suma dada, convertida a distintas monedas según esta tasa, compra la misma cantidad de bienes y servicios en todos los países. Las PPA se expresan en unidades de moneda nacional, por lo general en dólares estadounidenses. Es importante anotar que una PPA de más de 100 (considerando a Estados Unidos como base 100) significa que el poder de compra del PIB en el mercado interno del país es menor que fuera de él, mientras que la situación se invierte cuando este índice es inferior a 100.8/

La relación entre el PIB corriente y el PIB corregido según la PPA, se define como:

$$PIB_C * \frac{100}{P} = PIB_{PPA}$$

donde PPA indica la paridad del poder adquisitivo.

El grado de apertura resulta de:

$$\frac{IM+EX}{PIB_C} * \frac{P}{100} = \frac{IM+EX}{PIB_{PPA}}$$

El resultado de la combinación de estas dos relaciones es:

$$\frac{IM+EX}{PIB_c} > \frac{IM+EX}{PIB_{PPA}} \quad \text{para } P > 100$$

$$\frac{IM+EX}{PIB_c} < \frac{IM+EX}{PIB_{PPA}} \quad \text{para } P < 100$$

Lo anterior significaría, entonces que, el grado de apertura comercial de un país aumenta al crecer la PPA y disminuye cuando ésta baja. Las series de precios utilizadas en este estudio se basan en las de The Penn World Table (Summers y Heston, 1991), y el período considerado abarca de 1965 a 1988.

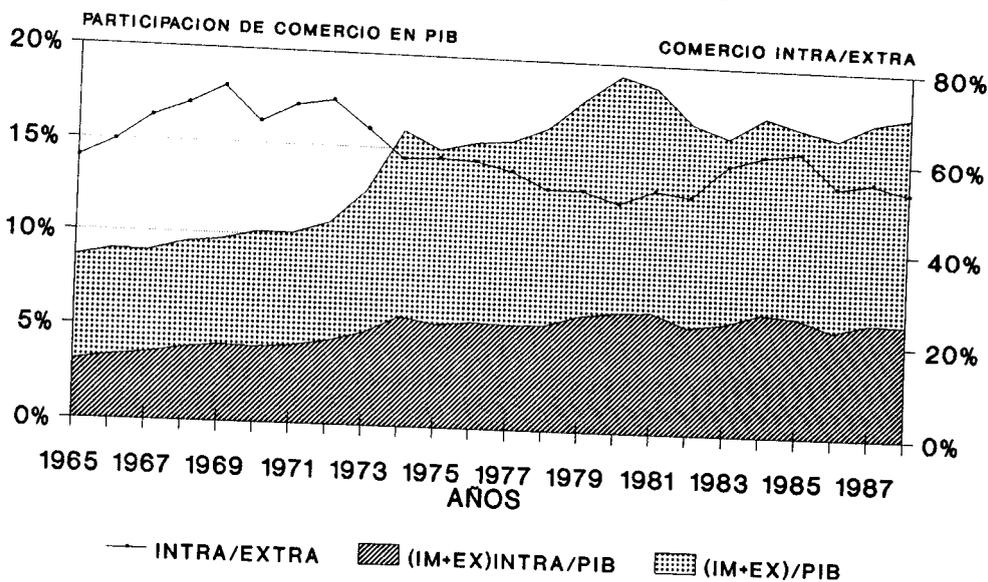
a) **Estados Unidos, Canadá y México**

Como se puede apreciar en los gráficos 1a y 1b, en el hipotético bloque comercial formado por Estados Unidos, Canadá y México, la tasa de comercio intrarregional en relación con el PIB ponderado no ha subido, en tanto que la participación del comercio en el PIB ha aumentado sustancialmente. Como resultado, la relación entre el comercio intrarregional y el extrarregional ha bajado bastante desde el comienzo de los años setenta. La importancia del comercio intrarregional ha decrecido tanto en el caso del que incluye el petróleo como en el del que no lo hace (véase el gráfico 2). En el caso de México, cuando se excluye el petróleo, no se producen cambios sustanciales en la relación comercial intra-extrarregional, pero sí aumenta cuando es incluido. En este comportamiento global influye mucho la decreciente proporción del comercio intrarregional de Estados Unidos, cuyo intercambio comercial con países de fuera de la región es cada vez mayor (véase el gráfico 3). Para Estados Unidos, la participación del comercio intrarregional en el PIB fluctúa sólo entre 3% y 4%.

En contraposición, el aporte al PIB del comercio intrarregional de Canadá ha subido durante las últimas tres décadas, a pesar de un leve descenso en los últimos años. Al utilizar el PIB ajustado según la PPA, el grado de apertura de Canadá aumenta ligeramente, debido a que los precios internos del país son relativamente altos en comparación con su país vecino (véanse los gráficos 4a y 4b). De todas maneras, su grado de apertura, que mantiene su tendencia a crecer, alcanza ya a un nivel muy alto, de 40% a 50%. En cuanto a México, puede afirmarse que en los últimos 25 años ha aumentado su apertura comercial, de hecho, los coeficientes, tanto del comercio total como del intrarregional en relación al PIB, muestran una tendencia claramente creciente en ese período. Asimismo, las variaciones que han experimentado los valores del comercio intra y extrarregional han sido de la misma proporción, por lo cual su coeficiente se ha mantenido relativamente estable. Dada la gravitación del mercado estadounidense, la importancia del comercio intrarregional en el PIB, a pesar de las fluctuaciones, ha aumentado, aunque todavía su nivel no alcanza a 15%. Sin embargo, al aplicar la PPA, su grado de apertura baja marcadamente, debido a su bajo nivel de precios internos (véanse los gráficos 5a y 5b). Si se considera todo lo anterior, surgen dudas sobre la tesis de que se está formando un bloque comercial en América del Norte. A excepción de Canadá, no se manifiesta en forma clara una mayor interdependencia comercial. La Iniciativa para las Américas aspira a fortalecer la situación existente en el caso de Canadá y a revertir el proceso en lo que se refiere a Estados Unidos y, en menor grado, a México.

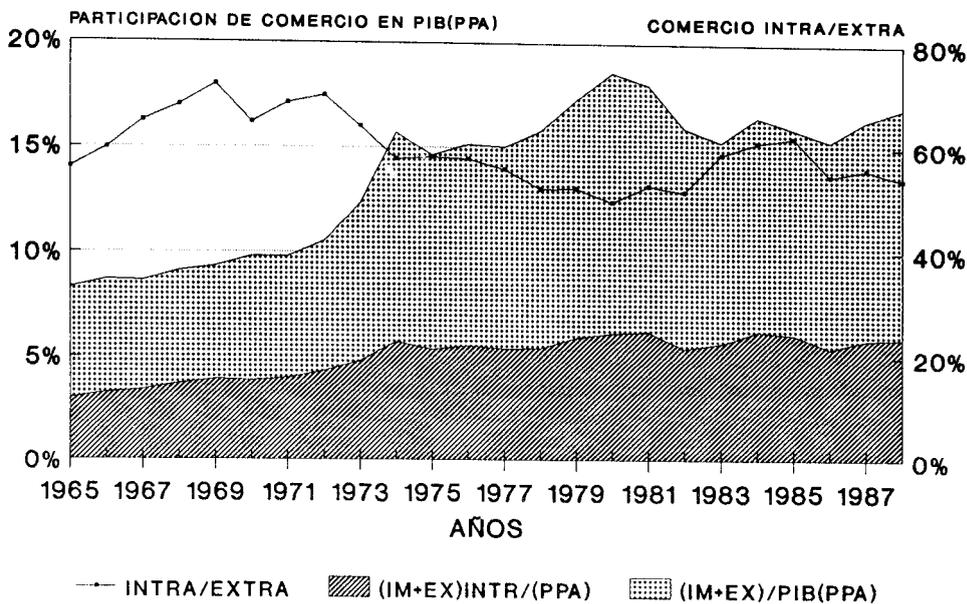
Ampliando el análisis anterior, cabe destacar que la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI) no ha experimentado cambios importantes en cuanto a la relación entre el comercio intrarregional y el extrarregional, y tampoco en cuanto a grado de apertura. La relación entre el comercio intrarregional y el PIB ponderado tiene un valor muy reducido (2% a 3%). Además, si se aplica el PIB(PPA), el grado de apertura disminuye durante los años ochenta (véanse los gráficos 6a y 6b).

GRAFICO 1 A
ESTADOS UNIDOS, CANADA Y MEXICO
COMERCIO EN RELACION CON PIB



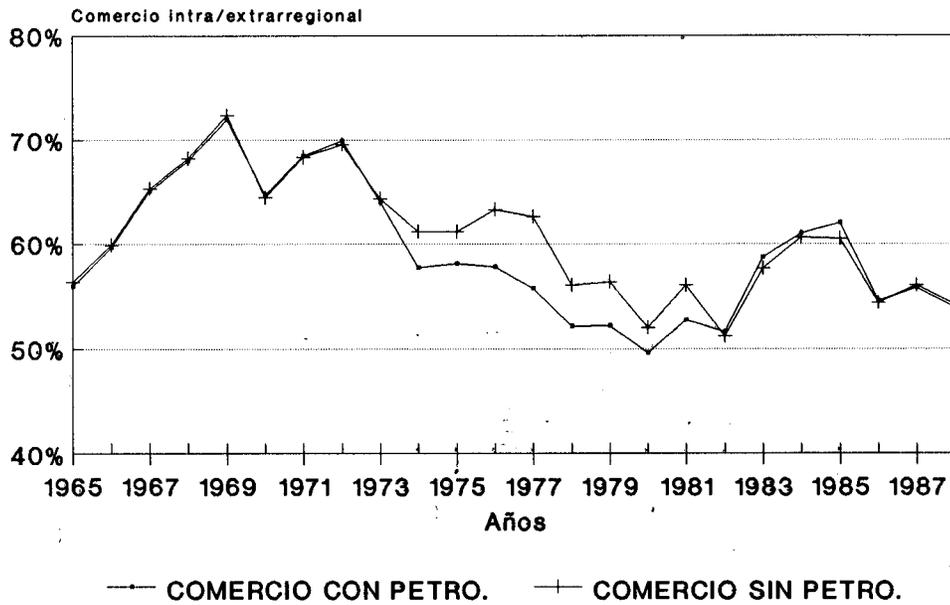
FUENTES: International Commodity Trade Data Base (COMTRADE), Nueva York, 1991; Summers y Heston (1991).

GRAFICO 1 B
ESTADOS UNIDOS, CANADA Y MEXICO
COMERCIO EN RELACION CON PIB(PPA)



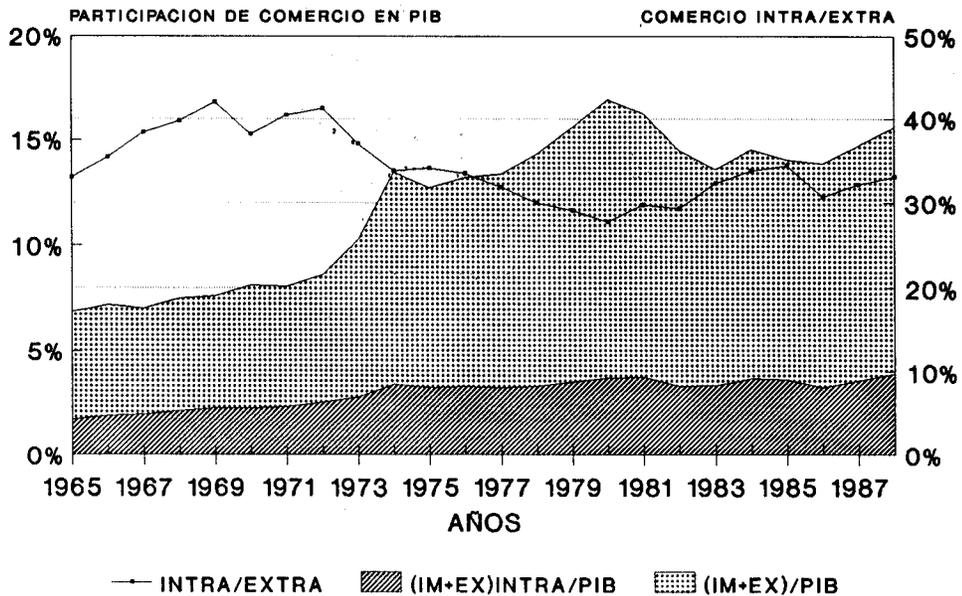
FUENTES: COMTRADE; Summers y Heston (1991)

GRAFICO 2
ESTADOS UNIDOS, CANADA Y MEXICO
COMERCIO INTRA/EXTRARREGIONAL



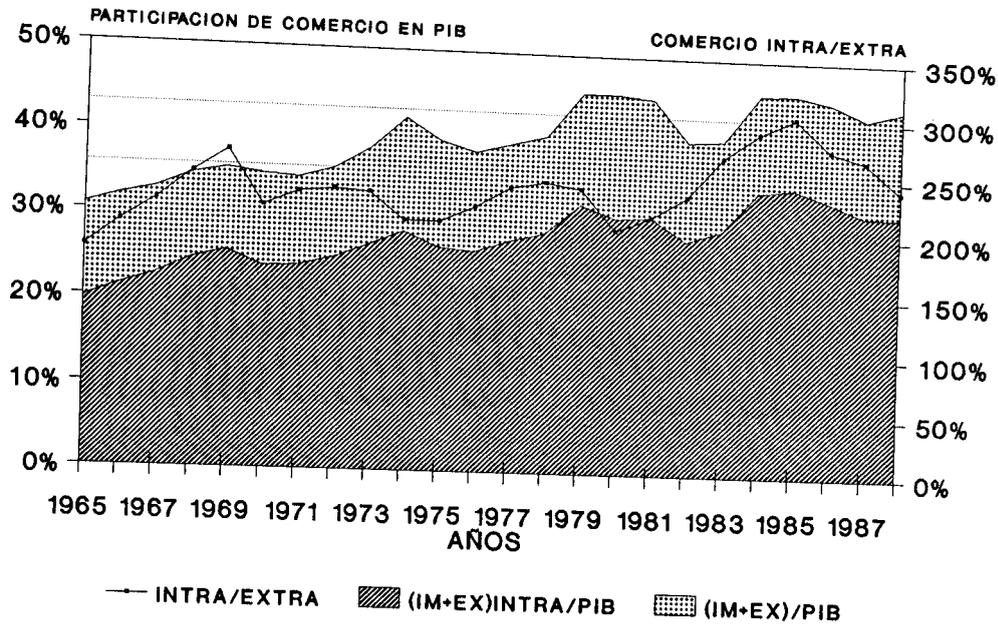
Fuente: COMTRADE

GRAFICO 3
ESTADOS UNIDOS
COMERCIO EN RELACION CON PIB Y PIB(PPA)



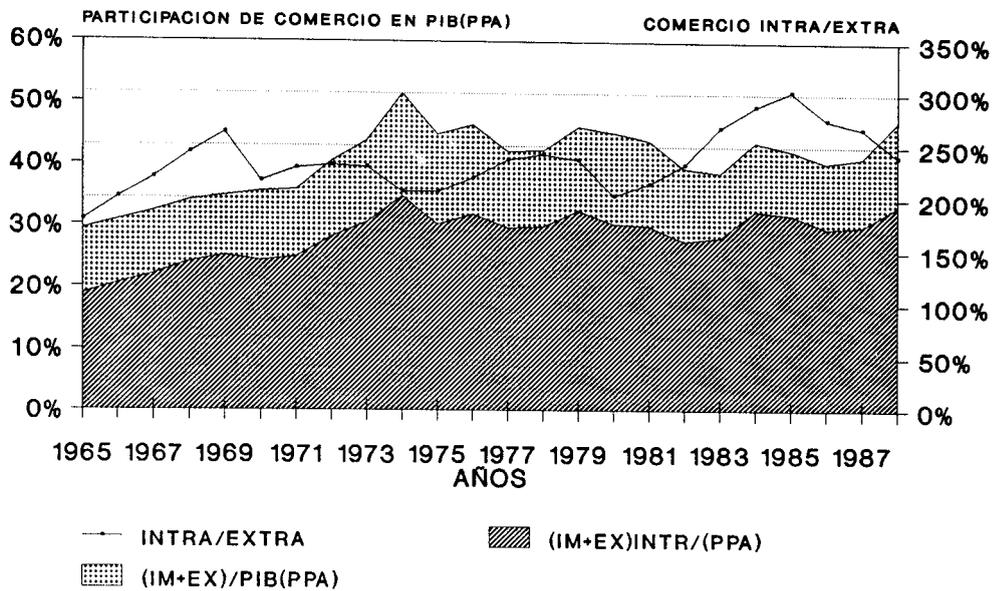
FUENTE: COMTRADE; Summers y Heston(1991)

GRAFICO 4 A
CANADA
COMERCIO EN RELACION CON PIB



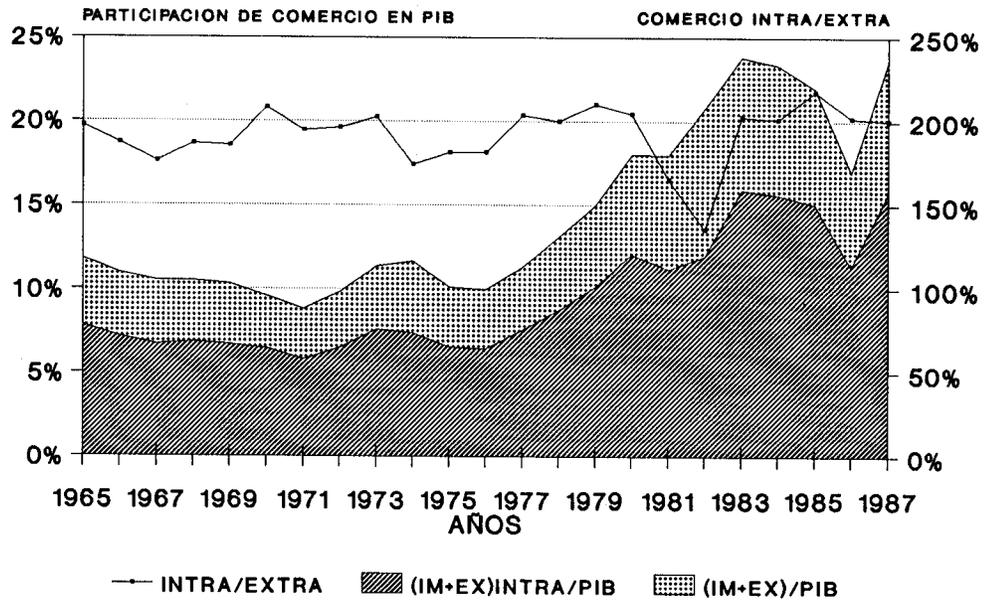
FUENTE:COMTRADE;Summers y Heston(1991)

GRAFICO 4 B
CANADA
COMERCIO EN RELACION CON PIB(PPA)



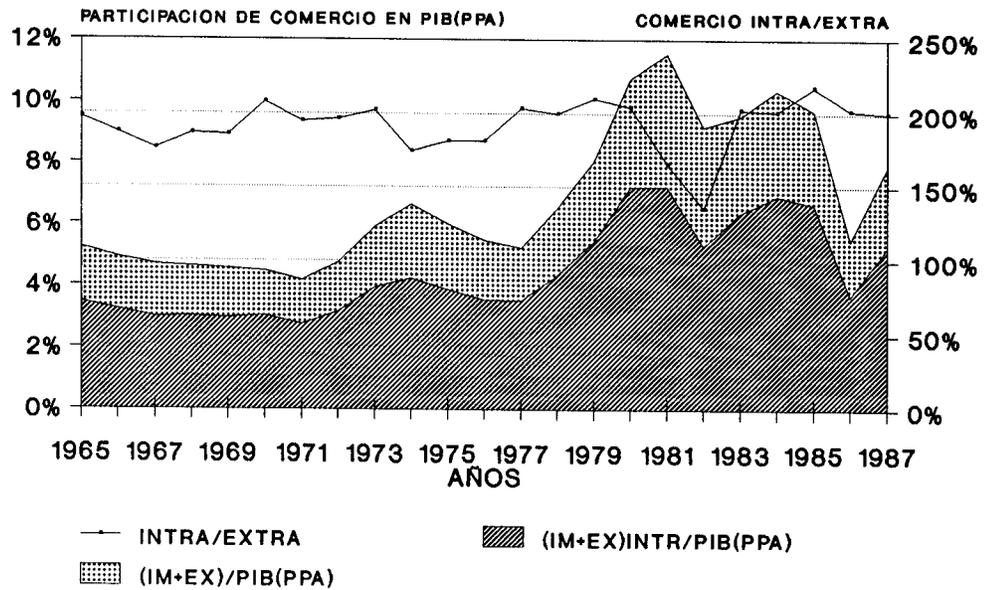
FUENTE:COMTRADE;Summers y Heston(1991)

GRAFICO 5 A
MEXICO
COMERCIO EN RELACION CON PIB



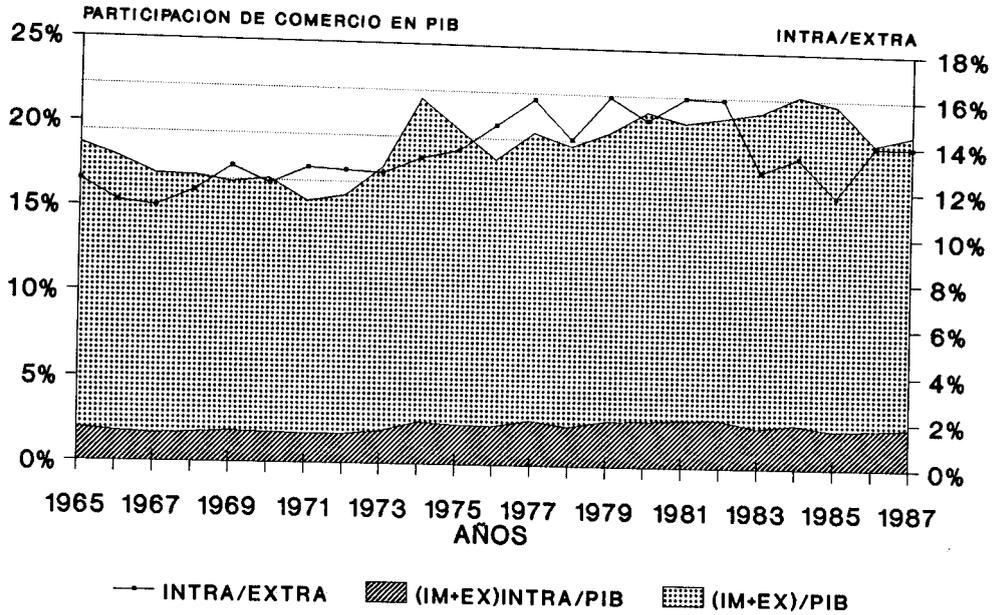
FUENTE:COMTRADE;Summers y Heston(1991)

GRAFICO 5 B
MEXICO
COMERCIO EN RELACION CON PIB(PPA)



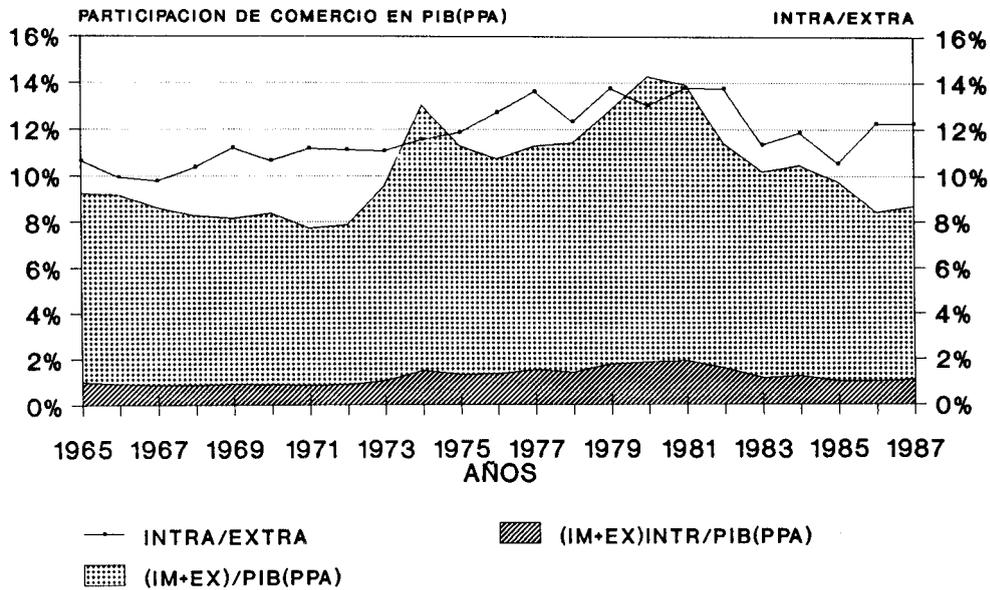
FUENTE:COMTRADE;Summers y Heston(1991)

GRAFICO 6 A
ALADI
COMERCIO EN RELACION CON PIB



FUENTE:COMTRADE;Summers y Heston(1991)

GRAFICO 6 B
ALADI
COMERCIO EN RELACION CON PIB(PPA)



FUENTE:COMTRADE;Summers y Heston(1991)

b) Asia y Oceanía

Para los efectos de este estudio, esta región comprende los países de reciente industrialización asiáticos (Taiwán, Corea de Sur, Hong Kong y Singapur), cuatro países integrantes de la ASEAN (Malasia, Indonesia, Tailandia y Filipinas), Australia, Nueva Zelanda y Japón. China no está considerado por no disponerse de suficiente información. En este grupo de países se observa un ligero aumento de la importancia relativa del comercio intrarregional, cuyo volumen todavía alcanza a sólo 60% del comercio extrarregional. La participación del comercio intrarregional en el PIB ponderado no supera 10%, sin una tendencia clara hacia el crecimiento, aunque su aporte es más alto que en el caso de América de Norte, ya examinado. Sobre la base del PPA, el grado de apertura disminuye marcadamente, lo que refleja los bajos precios internos de la mayoría de los países que integran el grupo (véanse los gráficos 7a y 7b).

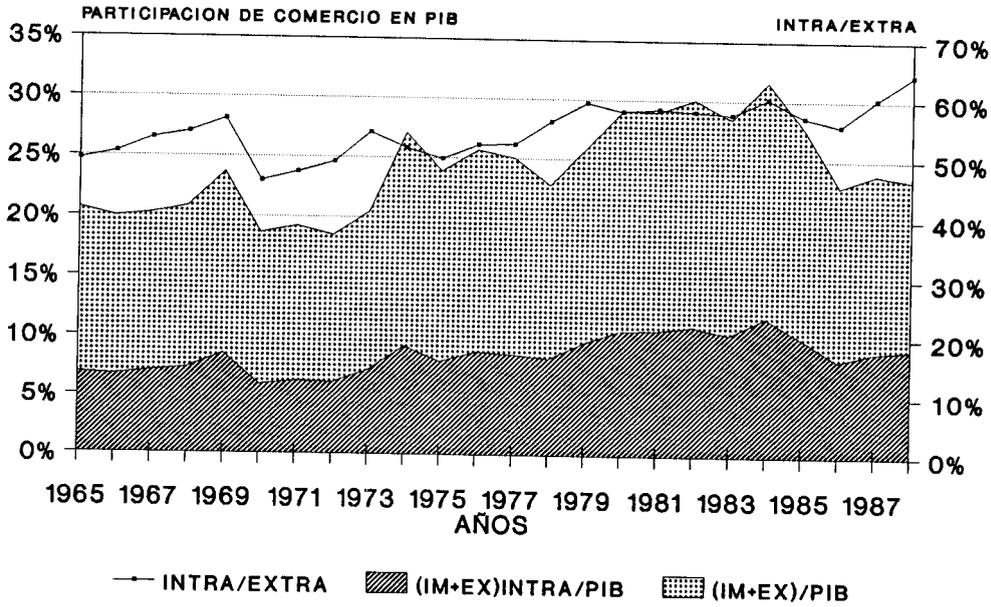
En el caso de Japón, a pesar de que la participación del comercio intrarregional está aumentando, más de la mitad de su comercio todavía se realiza con países de fuera de la región. En los últimos 15 años, la participación del comercio intrarregional al PIB no ha cambiado, manteniendo su reducido valor (alrededor de 5%). La relación entre comercio y el PIB corriente se ha distanciado de la del PIB ajustado por el marcado aumento del nivel de precios internos durante el mismo período. En los años ochenta, se percibe una ligera disminución de la apertura en relación con el PIB corriente, en tanto que lo contrario ocurre en el caso del PIB(PPA). También se advierte un descenso de la participación del comercio en el PIB en los últimos años, debido a la expansión económica basada en el mercado interno (véanse los gráficos 8a y 8b). En todo caso, la importancia del comercio intrarregional con respecto al PIB no ha aumentado en forma significativa, de manera que sería prematuro concluir que Japón actúa como eje de la formación de un bloque en esa región.

En lo que se refiere a Asia, cabe señalar que otros países de importancia comercial mundial, tales como Corea de Sur y Taiwán, tampoco manifiestan tendencias hacia la formación de un bloque económico en dicha región. Por el contrario, siguiendo la tendencia general hasta mediados de los años ochenta, la relación entre comercio intrarregional y extrarregional de estos dos países había bajado. También se percibe un estancamiento en la relación entre el comercio intrarregional y el PIB respectivos. Una situación semejante existe en Tailandia, país que aparece como uno de los exportadores más dinámicos del mundo, pero cuya tasa entre comercio intra y extrarregional se ha mantenido igual, por lo menos durante la década de los años ochenta. Esto se atribuye principalmente a la importancia relativa del mercado estadounidense. Medidos con respecto al PIB corriente, los niveles de apertura de Corea y Taiwán son similares, pero en términos de PIB(PPA), el de Taiwán es más alto, debido a su mayor nivel de precios. Por el contrario, en los países tipo "centro comercial" de la región, Hong Kong y Singapur, ha aumentado la importancia del comercio intrarregional. De ahí que el grado de apertura de estos países sea muy alto, especialmente el de Singapur, que alcanza a 300% (véanse los gráficos correspondientes en el anexo).

c) Europa Occidental

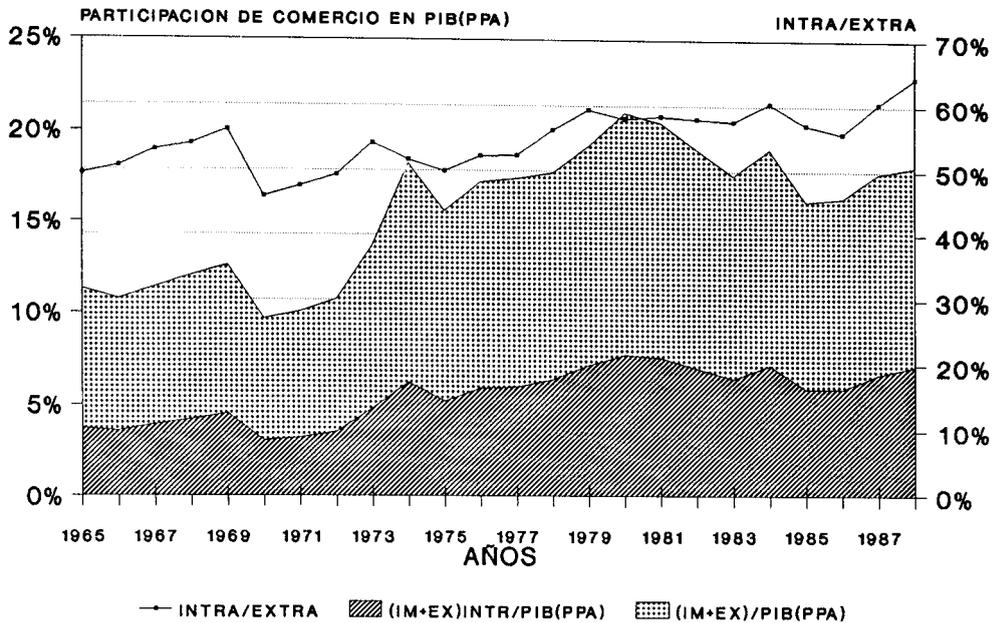
Si bien desde los años sesenta, la ponderación del comercio intrarregional en el comercio total ha sido muy alta, se ha observado un aumento aún mayor, especialmente en los años ochenta; en 1988, la tasa entre el comercio intrarregional y el extrarregional subió a 140%. Como se trata de una región importadora neta de petróleo, dicha relación es siempre mayor si éste no se incluye. En tanto, la CEE ha mostrado una tendencia gradual hacia el crecimiento de la participación del comercio total

GRAFICO 7 A
ASIA Y OCEANIA
COMERCIO EN RELACION CON PIB



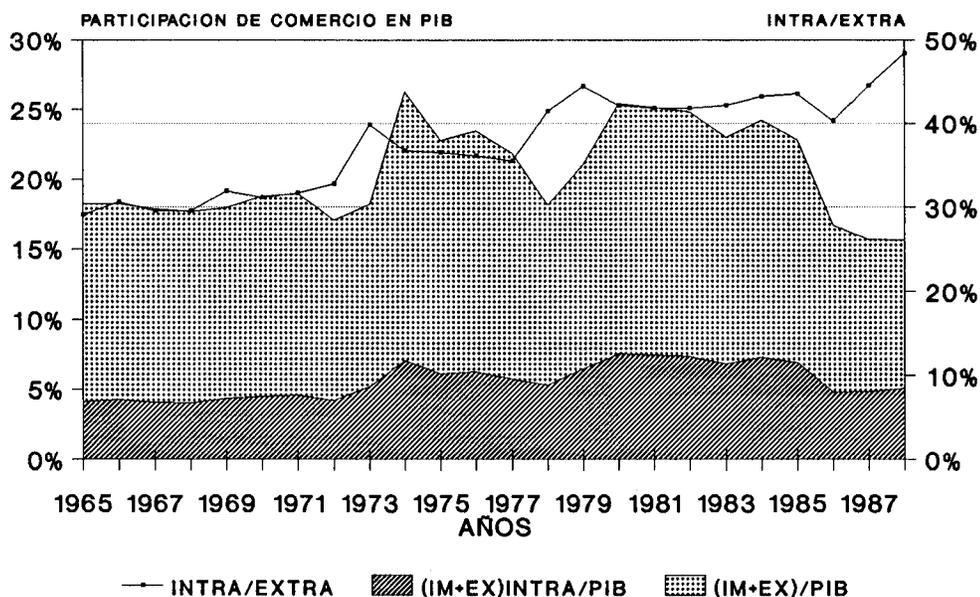
FUENTE: COMTRADE; Summers y Heston(1991)

GRAFICO 7 B
ASIA Y OCEANIA
COMERCIO EN RELACION CON PIB(PPA)



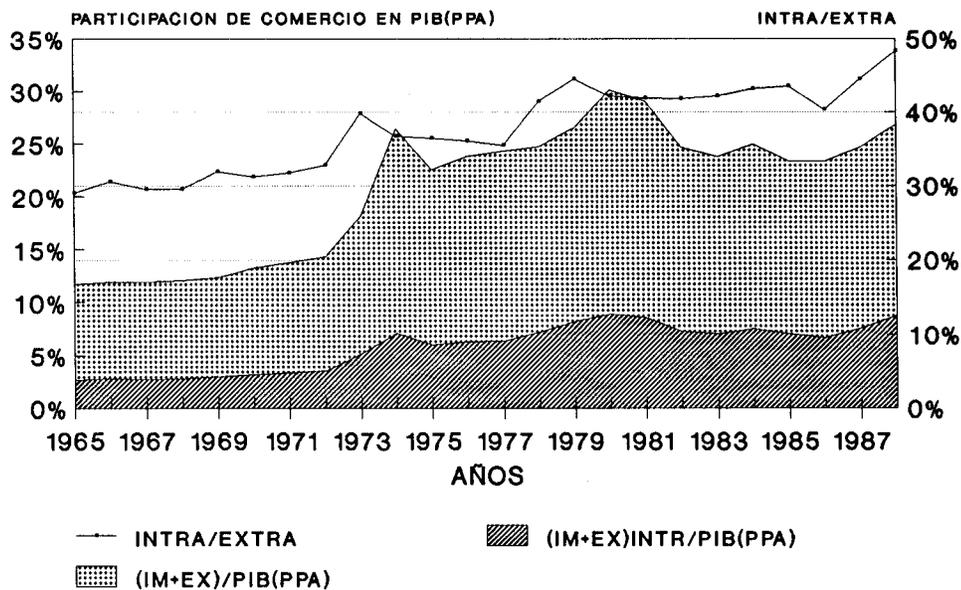
FUENTE: COMTRADE; Summers y Heston(1991)

GRAFICO 8 A
JAPON
 COMERCIO EN RELACION CON PIB



FUENTE:COMTRADE;Summers y Heston(1991)

GRAFICO 8 B
JAPON
 COMERCIO EN RELACION CON PIB(PPA)



FUENTE:COMTRADE;Summers y Heston(1991)

y del comercio intrarregional en el PIB, que ya alcanzan a 45% y 25%, respectivamente. Cuando se aplica la PPA, la relación se acentúa, mostrando el efecto del precio del petróleo en 1973 y 1980, por un lado, y por otro, un aumento significativo de la relación comercio-PIB en los últimos años (véanse los gráficos 9a y 9b).

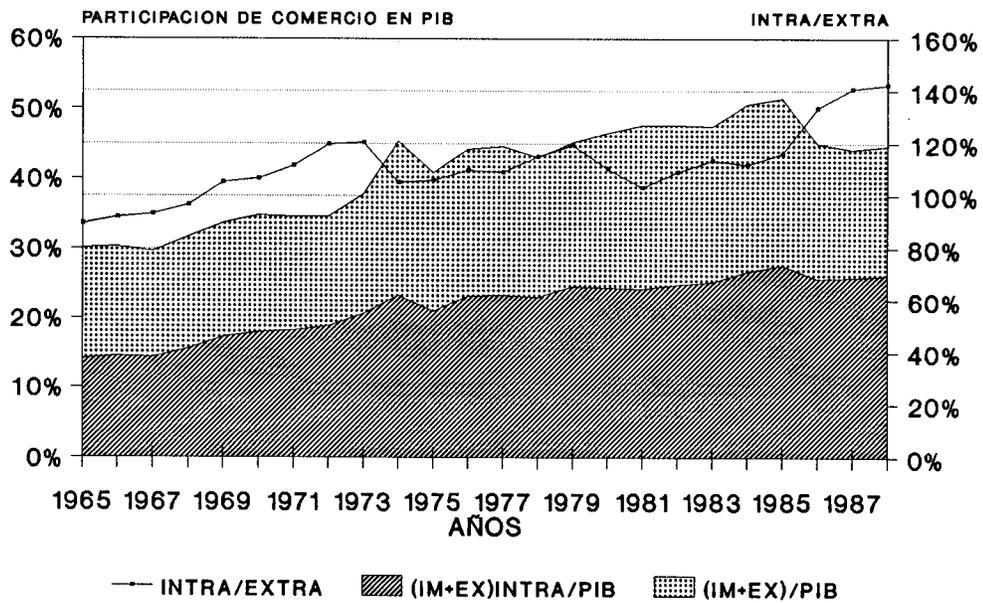
Como en el caso de Asia, es importante señalar las diferencias entre los países europeos en cuanto a grado de interdependencia económica. Alemania, la mayor potencia comercial de la región, ha incrementado en forma significativa su comercio extrarregional e intrarregional, de modo que la relación comercial intra-extrarregional básicamente no ha variado (véanse los gráficos 10a y 10b). En el Reino Unido, por su parte, esta misma relación muestra una tendencia sostenida hacia el crecimiento (véanse los gráficos 11a y 11b). En otras economías importantes, como Francia e Italia, se advierte una caída de dicha relación durante el período 1973-1980, y una recuperación y fortalecimiento del comercio intrarregional en los años siguientes. En todos los países examinados aumentó la participación del comercio intrarregional en el PIB.

Como ya se observó en el caso de Asia, la relación con el PIB (PPA) ha tenido comportamientos interesantes con respecto al grado de apertura de los países menos avanzados de esta región. Cabe destacar que en España y Portugal la relación comercial intra-extrarregional ha crecido tanto que se duplicó en tres años (1985-1988). Este proceso de integración ha sido acompañado de un grado de apertura cada vez mayor. La misma observación se aplica, aunque en menor grado, a Grecia que, desde comienzos de los años ochenta, ha aprovechado eficazmente los mercados ampliados que han resultado de sus inserciones comerciales regionales (véanse los gráficos correspondientes en el anexo). Si se considera que en todos los países de la CEE la participación del comercio intrarregional en el PIB aumentó en la década de los ochenta, y que los miembros recién ingresados a la Comunidad también pudieron lograr este resultado con facilidad, se puede concluir que la CEE sería la única de las tres regiones donde se verifica la teoría de la formación de un bloque comercial. El caso de la CEE confirmaría la hipótesis de que, como señal de una creciente tendencia hacia la especialización e integración comerciales, el comercio debe crecer más que el PIB.

Cabe anotar que la integración europea se vio favorecida por una interdependencia ya relativamente elevada de sus economías: el grado de apertura comercial entre los países de la CEE ya era alto cuando se fundó la Comunidad en 1958. Además, cabe destacar, entre otros factores de suma importancia para facilitar el comercio intraeuropeo, el crecimiento económico sostenido, una alta tasa de inversión intraindustrial, el aprovechamiento eficaz de la complementariedad productiva y las economías de escala, la existencia de plena convertibilidad bilateral de sus monedas (la Unión Europea de Pagos) desde 1950, la unión aduanera, y la coordinación de políticas macroeconómicas.^{9/}

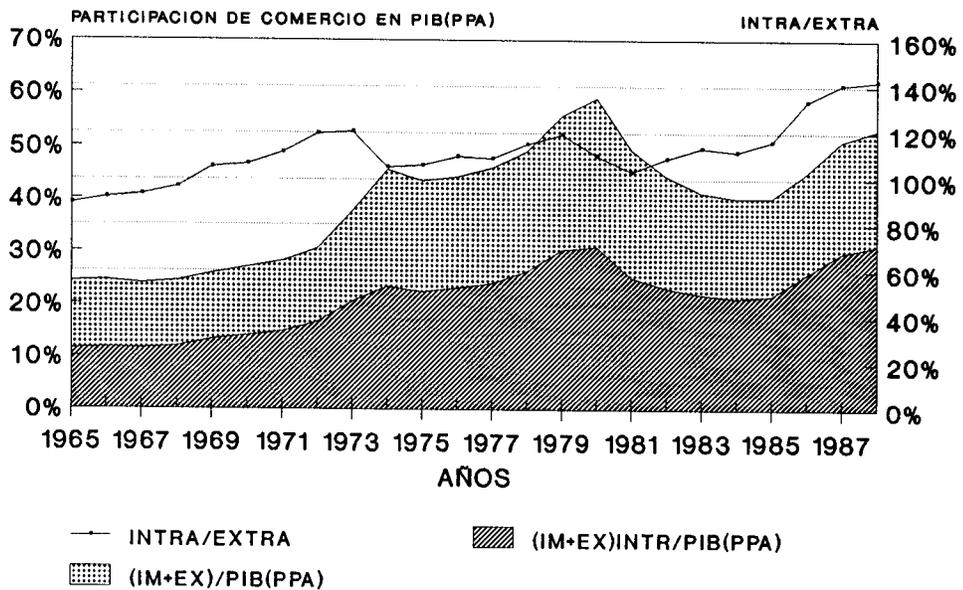
En el caso de la Asociación Europea de Libre Intercambio (AELI), a causa de su mayor vinculación comercial con la CEE, la relación entre el comercio intrarregional, entre los países miembros de este esquema de integración, y el extrarregional ha sido menos favorable para el primero. Desde el año 1975 dicha relación ha disminuido sólo 16% (véanse los gráficos 12a y 12b). Más de 60% del comercio total conjunto de AELI es con la CEE. La participación del comercio intrarregional en el PIB, cuyo nivel es inferior a 10%, no ha registrado cambios significativos durante las últimas décadas, si bien la relación entre el comercio extrarregional y el PIB ha aumentado levemente.

GRAFICO 9 A
CEE
COMERCIO EN RELACION CON PIB



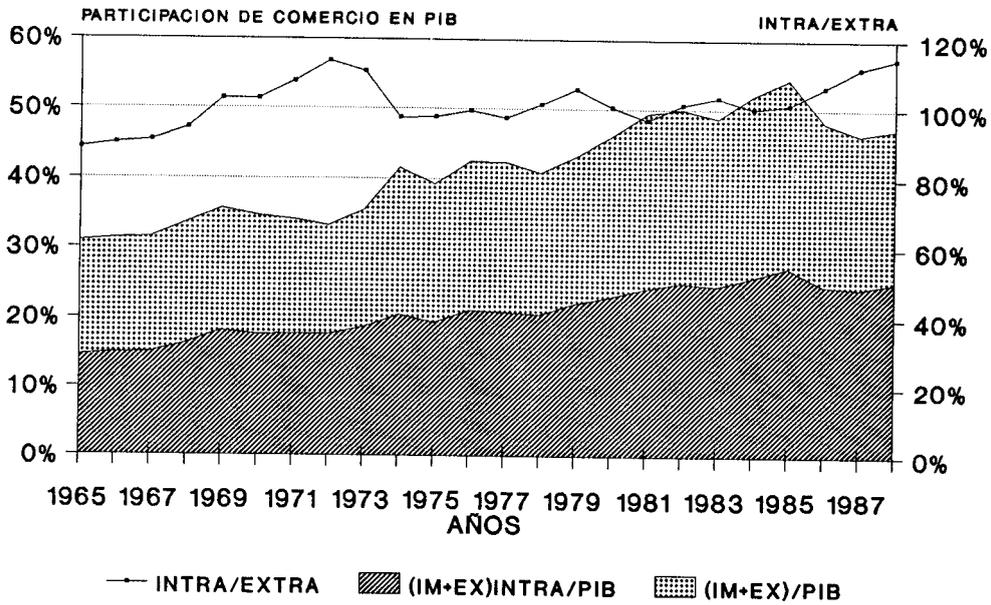
FUENTE:COMTRADE;Summers y Heston(1991)

GRAFICO 9 B
CEE
COMERCIO EN RELACION CON PIB(PPA)



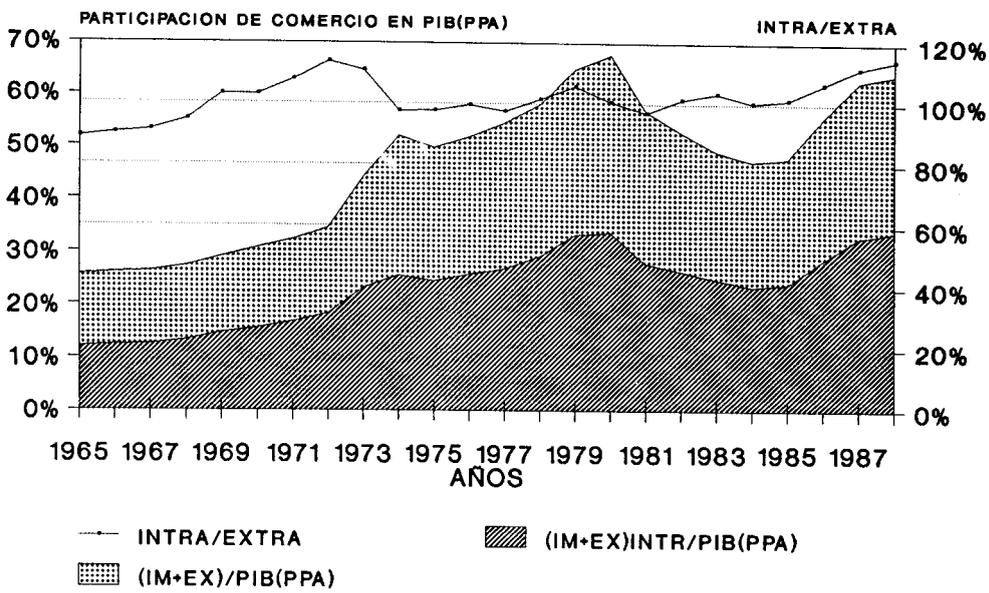
FUENTE:COMTRADE;Summers y Heston(1991)

GRAFICO 10 A
ALEMANIA
COMERCIO EN RELACION CON PIB



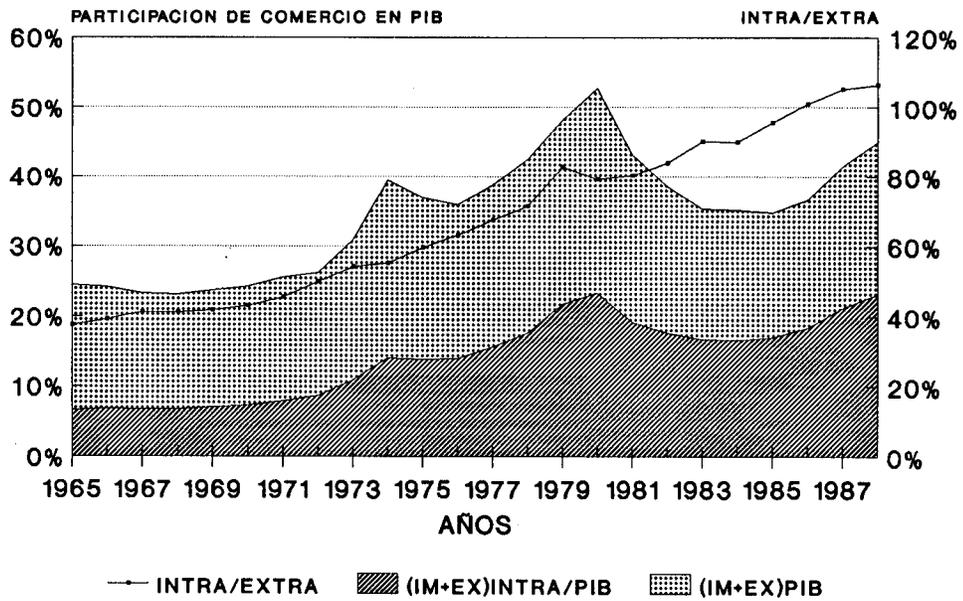
FUENTE:COMTRADE;Summers y Heston(1991)

GRAFICO 10 B
ALEMANIA
COMERCIO EN RELACION CON PIB(PPA)



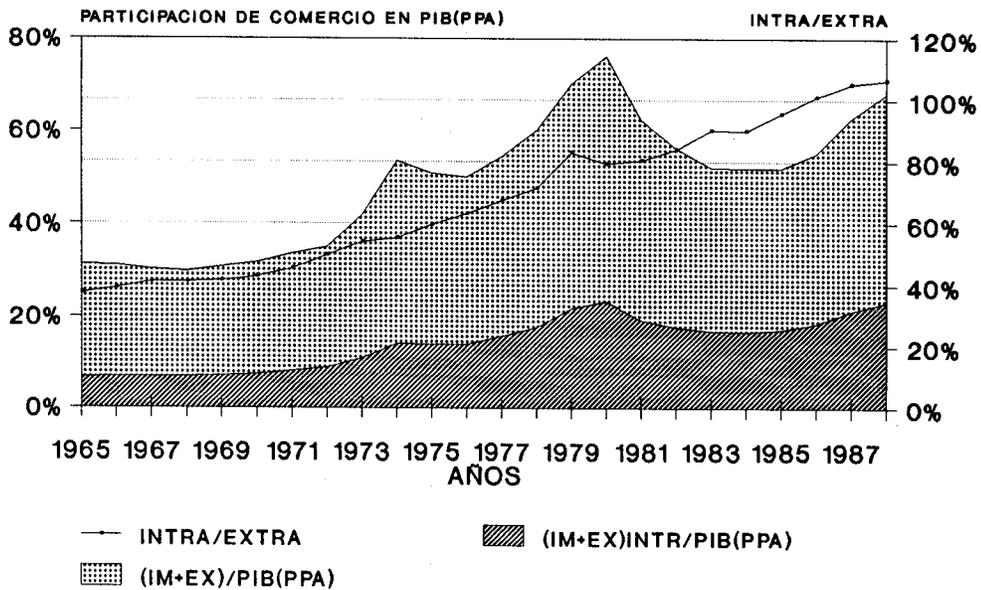
FUENTE:COMTRADE;Summers y Heston(1991)

GRAFICO 11 A
REINO UNIDO
COMERCIO EN RELACION CON PIB



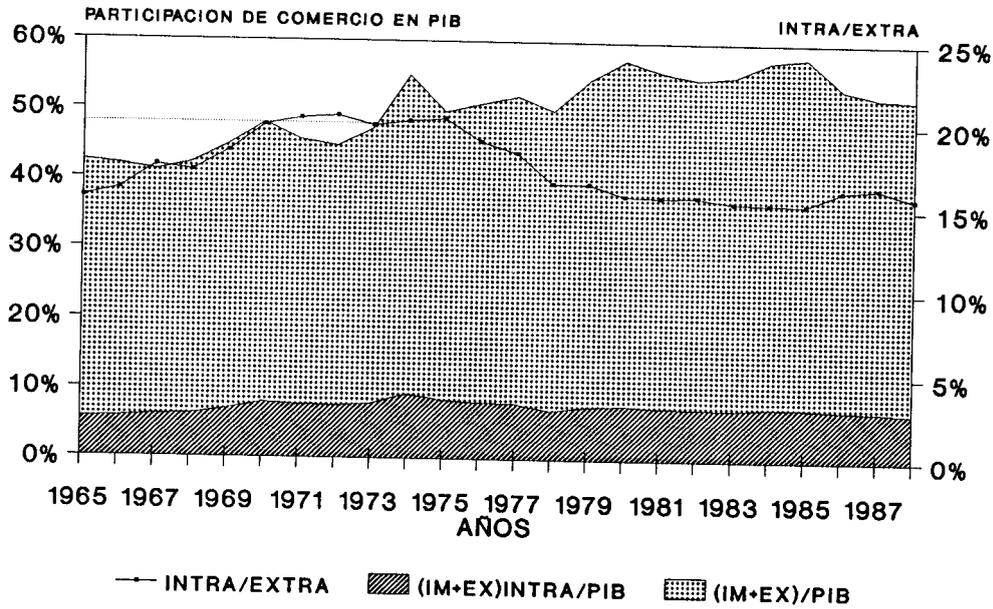
FUENTE:COMTRADE;Summers y Heston(1991)

GRAFICO 11 B
REINO UNIDO
COMERCIO EN RELACION CON PIB(PPA)



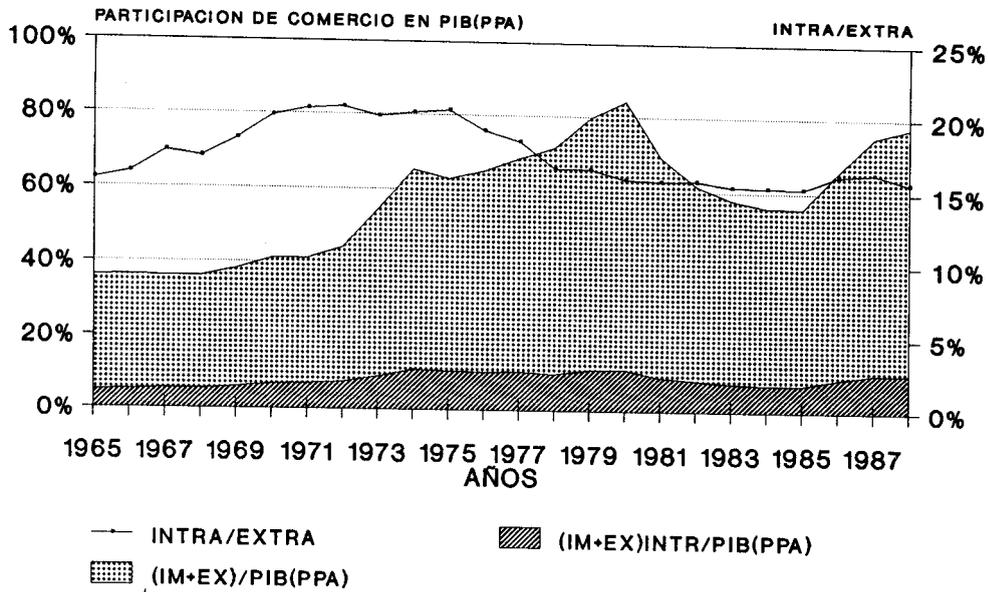
FUENTE:COMTRADE;Summers y Heston(1991)

GRAFICO 12 A
 AELI
 COMERCIO EN RELACION CON PIB



FUENTE:COMTRADE;Summers y Heston(1991)

GRAFICO 12 B
 AELI
 COMERCIO EN RELACION CON PIB(PPA)



FUENTE:COMTRADE;Summers y Heston(1991)

II. CAMBIOS EN LOS FLUJOS FINANCIEROS

1. Características principales

A nivel mundial, durante la década de los años ochenta se produjo un cambio estructural en la circulación de capital internacional.^{10/} El financiamiento de los desequilibrios provocó profundas alteraciones en la estructura financiera de Estados Unidos y en la dirección de los movimientos internacionales de capital. El país, que tradicionalmente había sido una importante fuente de crédito para el resto del mundo, se convirtió en un foco de absorción de recursos financieros a escala internacional. Asimismo, después de la segunda crisis del petróleo, la cuenta corriente de la Organización de Países Exportadores de Petróleo (OPEP) se deterioró y, a partir del año 1981, estos países se convirtieron en deudores en el euromercado. Entretanto, emergió el problema de la deuda externa de los países en desarrollo y se empezaron a agotar los flujos financieros hacia estos países. Un estudio del Ministerio de Comercio Internacional e Industria de Japón ((MITI) (1991, p. 38) que compara los principales movimientos de capitales en dos períodos distintos (1978-1982 y 1983-1988), señala que su volumen y su destino cambiaron, tanto a nivel mundial como entre los tres polos económicos (Estados Unidos, la CEE y Japón). Durante el segundo período, Estados Unidos absorbió un promedio anual de 45.8 mil millones de dólares y 39.9 mil millones de dólares provenientes de la CEE y de Japón respectivamente. En el período anterior, Estados Unidos recibió de Japón un promedio anual de 1.5 mil millones de dólares y transfirió 4.9 mil millones de dólares a la CEE.

El auge de las inversiones de cartera durante la década de los años ochenta se puede atribuir casi totalmente a los flujos entre los países industrializados. Durante el período 1988-1990, la emisión de bonos de los países desarrollados alcanzó a un promedio anual de más de 200 mil millones de dólares, mientras que los emitidos por los países en desarrollo (mismos y por las instituciones internacionales) sumaron apenas 20 mil millones de dólares. Dentro del segundo grupo, corresponde a los siete países asiáticos (Hong Kong, Singapur, Corea de Sur, Taiwán, Indonesia, Malasia y Tailandia) casi la mitad de los bonos emitidos (véase el cuadro 7a). En la mayoría de los países en desarrollo los mercados de acciones son reducidos o casi inexistentes, por lo que la capitalización combinada de estos países alcanzó sólo a 6% de la correspondiente a los países desarrollados (véase el cuadro 7b).

El proceso fulminante experimentado por los flujos de capital internacional se aprecia claramente en el caso de Estados Unidos: en 1989 las transacciones internacionales de acciones y bonos que involucraban al país (operaciones de agentes estadounidenses con instrumentos extranjeros y de agentes extranjeros con acciones y bonos estadounidenses) alcanzaron aproximadamente a 5 500 mil millones de dólares, de los cuales correspondió a los bonos una proporción predominante. Las transacciones de bonos en el país se multiplicaron por treinta entre 1980 y 1989 (Turner, cuadro 7, p. 29). El volumen de las operaciones de compraventa en relación con los flujos netos de capital sugiere que la mayoría de las transacciones fueron esencialmente de corto plazo. Sin embargo, tales transacciones sirven de base a paquetes financieros más vastos, contribuyendo así a aumentar la extensión de los mercados financieros que se desarrollaron durante la década. El papel de esos mercados se ha intensificado para aumentar la eficiencia de la intermediación financiera, al permitir una mayor diversificación y el desarrollo de nuevos instrumentos, que se adapten mejor a los intereses particulares de inversionistas y deudores. Por otra parte, la necesidad de diversificación se relaciona,

Cuadro 7a
INDICADORES DE LA INVERSION DE CARTERA EN LOS PAISES
EN DESARROLLO Y LOS PAISES DESARROLLADOS
(En miles de millones de dólares de los EE.UU.)

A. Emisiones de bonos internacionales a/

	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990
Países desarrollados b/	96.8	147.2	212.3	166.6	213.4	240.4	207.1
Países en desarrollo ... de los cuales:							
Siete economías asiáticas dinámicas c/	2.7	4.9	1.8	0.8	1.1	1.5	2.4
Europa Oriental	-	0.4	0.3	0.5	1.4	2.2	1.6
Instituciones internacionales de desarrollo d/	7.9	10.7	9.2	10.3	8.0	10.3	14.6

Fuente: Banco de Pagos Internacionales, International banking and financial market developments, varios números, y OCDE, Financial Statistics Monthly, varios números. Citado en Turner (1991).

Cuadro 7b

B. Capitalización del mercado de valores

	Fines de 1980	Fines de 1984	Fines de 1988	Fines de 1989	Fines de 1990 *
Países desarrollados e/	2,592.1	3,293.9	9,402.8	11,005.4	8,985
Países en desarrollo de los cuales:	146.0	129.6	466.9	724.6	544
Siete economías asiáticas dinámicas e/	87.0	73.2	345.1	559.2	410
América Latina f/	39.9	37.0	57.8	83.0	74

* = estimaciones.

Fuente: Corporación Financiera Internacional, Emerging Stock Markets Factbook, actualización de 1990. Citado en Turner (1991).

Notas:

- a Bonos internacionales y emisiones extranjeras tradicionales de bonos.
- b Instituciones de la CEE y países de la OCDE.
- c Hong Kong, Singapur, Corea del Sur, Taiwán, Indonesia, Malasia y Tailandia.
- d Banco de Desarrollo de Africa, Banco de Desarrollo de Asia, Banco Interamericano de Reconstrucción y Fomento, Banco Interamericano de Desarrollo y Corporación Financiera Internacional.
- e Todos los países de la OECD más Israel y Sudáfrica.
- f Argentina, Brasil, Colombia, Chile, México, Uruguay y Venezuela.

en alguna medida, con las características propias del mercado, que se hizo más inestable por efecto de los tipos de cambio flotantes y las diferencias sustanciales de las tasas de interés en las monedas principales.

Las crecientes actividades de instituciones financieras tales como los fondos de pensiones, las compañías de seguros y los fondos de inversiones contribuyeron al proceso expansivo de las inversiones de cartera. En contraposición con la década de los años setenta, cuando los desequilibrios globales fueron financiados por la banca internacional, durante la década siguiente fueron las entidades no bancarias las que financiaron los déficit, ahora más grandes. En la primera mitad de los ochenta, aumentó notoriamente la participación de estas compañías en la propiedad de acciones y bonos extranjeros.^{11/} Este cambio fue impulsado por la canalización de ahorros familiares hacia los inversionistas institucionales, en lugar de las cuentas bancarias; esto se debió a la enorme expansión de la riqueza del sector privado, provocada, en gran medida, por el aumento del valor de las acciones, los bienes inmuebles y otros activos, y por la diversificación masiva, por parte de los inversionistas institucionales, hacia los activos extranjeros, salvo en el caso de las instituciones estadounidenses. Una característica de la década de los ochenta es que los flujos de las inversiones de cartera se concentraron más en las transacciones de bonos que en las de acciones, si bien la mayor importancia de los bonos con derecho a compra de acciones (equity) ha hecho menos perceptible la diferencia entre ambos tipos de transacciones.

Los flujos de la inversión extranjera directa (IED) crecieron con rapidez en los últimos años de la década de los ochenta, alcanzando en 1989 a 185 mil millones de dólares, en comparación con un promedio anual de alrededor de 50 mil millones de dólares en la primera mitad de la misma década. A fines de 1989, la IED total acumulada a nivel mundial ascendió a 1.5 billones de dólares. El dinamismo de la IED es demostrado por su ritmo de crecimiento anual de 29% desde 1983.

El incremento de la IED se basó casi totalmente en los flujos hacia los países industrializados, ya que los destinados a los países en desarrollo en conjunto casi no cambiaron, ni siquiera en términos nominales (véase el cuadro 8). A fines de los años ochenta, la IED en los países en desarrollo fue inferior a un octavo de la dirigida a los países desarrollados. Reflejando el desempeño general de la economía, los flujos hacia los siete países de Asia ya mencionados sobrepasaron a los destinados a los países endeudados. En cuanto a la IED en los países industrializados, cabe destacar el aumento de los flujos hacia Estados Unidos, que ha recibido aproximadamente la mitad del monto total hacia esos países, en comparación con un tercio en la década de 1970 o un décimo en los años sesenta. Como se verá más adelante, también descolla el importante incremento de los flujos de IED hacia la CEE, tanto desde países de la Comunidad misma como desde otros. En Australia y Canadá, países que fueron importadores de capital relativamente importantes en los años cincuenta y sesenta, la IED se redujo considerablemente.

Para comprender el auge de la IED principalmente entre los países industrializados, habría que considerar tres factores: i) la IED en la década tuvo un carácter fuertemente pro-cíclico, que la hacía variar más que proporcionalmente en relación con la actividad económica; este fenómeno explica la tendencia hacia los mercados estadounidense y europeo, donde la demanda interna creció fuertemente; ii) la suma total de la IED basada en fusiones y adquisiciones transfronterizas, alcanzó a 120 mil millones de dólares en 1989, en comparación con sólo 40 mil millones de dólares en 1986; y iii) las consideraciones sobre el costo de la mano de obra en relación a la productividad, el tipo de cambio o el proteccionismo promovieron la reubicación de la producción en el exterior.

DISTRIBUCION GLOBAL DE LA INVERSION DIRECTA EXTRANJERA ^a
(En miles de millones de dólares de los EE.UU.)

	Promedios anuales		1985	1986	1987	1988	1989
	75-79	80-84					
Entradas globales	27.6	53.3	48.2	76.6	112.0	139.9	184.7
Países industriales	21.0	36.9	35.9	64.6	96.0	123.5	161.2
Países en desarrollo	6.6	16.4	12.5	12.8	16.6	17.5	18.1
Países asiáticos de reciente industrialización ^{b/} ASEAN ^{c/}	0.5	1.6	1.6	2.5	4.2	4.6	6.4
Exportadores de combustibles:							
Acreedores ^{d/}	0.4	5.0	0.7	1.1	-1.1	-2.6	-2.6
Deudores ^{e/}	1.8	2.5	1.8	2.2	4.6	3.9	5.4
Países muy endeudados	3.6	5.3	4.5	3.7	6.1	8.7	8.1

Fuente: Fondo Monetario Internacional (FMI), Balance of Payments Statistics. Citado en Turner (1991).

Nota: Para algunos países en desarrollo no se dispone de las cifras correspondientes a 1989: en los casos en que ha sido necesario, se han utilizado las estimaciones de 1988 para calcular los agregados.

a Inversión directa en la economía informante.

b Excluido Hong Kong, país respecto del cual no se dispone de datos.

c Indonesia, Malasia, Singapur y Tailandia.

e Arabia Saudita, Kuwait y Omán. No se dispone de los datos correspondientes a los Emiratos Arabes Unidos y a Qatar.

f Argelia, Camerún, Congo, Ecuador, Gabón, Indonesia, Irak, México, Nigeria, Trinidad y Tabago y Venezuela.

En resumen, la estructura de los flujos de capital durante la década de 1980 fue diferente de la de los períodos anteriores, especialmente en los siguientes aspectos: i) el aumento de estos flujos entre los países desarrollados, junto con una declinación de la participación relativa de los países en desarrollo; ii) la captación de flujos de capital para compensar el menor ahorro interno en los países importadores de capital (por ejemplo, el caso de Estados Unidos); iii) el incremento de los movimientos de ambas direcciones (es decir, transacciones entre residentes y no residentes, incluyendo la salida y el ingreso de capitales), lo que refleja la mayor liquidez y diversidad de los activos internacionales; iv) el rápido crecimiento de la IED, especialmente entre los países desarrollados; y v) la conversión en bonos de los activos financieros (securitization) de los flujos, lo que reemplaza a los préstamos bancarios, aunque en este sentido se advierte cierta recuperación desde 1985. Estos acontecimientos han sido fruto de la transformación dinámica que ha mostrado el sector financiero privado en comparación con las décadas anteriores, cuando el sector público tenía una mayor discrecionalidad sobre la dirección y los montos de los flujos financieros internacionales.

2. Estados Unidos

Como se señaló anteriormente, desde 1981 el déficit de la balanza en cuenta corriente de Estados Unidos tuvo como contrapartida un flujo neto de financiamiento externo que deterioró en forma sostenida su posición de inversión internacional neta (PIIN). El atractivo de la economía estadounidense como destino de los flujos internacionales de capital afectó tanto a la inversión de cartera como a la IED. Así, este país se transformó en el principal deudor internacional, alterándose sustancialmente su estructura de pagos internacionales. En efecto, tras haber sido el primer acreedor mundial, con una PIIN positiva de 140 mil millones de dólares en 1981, Estados Unidos pasó a una posición negativa en 1985 y, a partir de 1986, se convirtió en el mayor deudor internacional, con una PIIN desfavorable que alcanzó a más de 400 mil millones de dólares de hacia fines de 1989 (Estados Unidos, Departamento de Comercio).

El ingreso de capitales privados asumió varias formas. La captación de inversiones de cartera fue impresionante, estimulada principalmente por las mayores tasas de interés de los activos denominados en dólares. El examen de la cuenta de capital de Estados Unidos durante la década de los años ochenta por origen de flujos (MITI, 1991, cuadro 1-3-3, p. 40) muestra claramente que el ingreso neto de capital a ese país subió de 35.5 mil millones de dólares en 1983 a un nivel sin precedentes de 155.5 mil millones de dólares en 1987, período durante el cual los países de la CEE aportaron con creces la mayor cantidad. La contribución de Japón fue considerable, pero nunca sobrepasó a la de la CEE, a excepción del año 1988, cuando proporcionó 34% del ingreso neto, aunque también entonces fue superado por el aporte de América Latina. A partir de 1987, el nivel del déficit ha bajado. En 1989 volvió a aumentar el flujo desde la CEE, aunque, en términos globales, sólo alcanzó a un nivel similar al de 1984, debido principalmente a la caída de la participación de Japón en ese año. Durante los tres primeros trimestres de 1990, la inversión de cartera de Japón y de la CEE en Estados Unidos se redujo notoriamente.

El vigor de la recuperación de la economía estadounidense y la confianza en sus perspectivas explican, entre otros factores, el fuerte incremento del ingreso de inversiones directas. En efecto, a partir de 1985, éstas aumentaron a un ritmo anual de 34%, hasta constituir, en 1989, 32% de la entrada bruta de capitales. Es interesante observar que en el período 1983-1989, el ingreso de IED a Estados Unidos creció hasta un monto promedio anual que duplicó el valor de la IED estadounidense en el exterior. Como resultado, se estima que en 1987 alrededor de 4.3% del PIB estadounidense había sido generado por las actividades de empresas no estadounidenses operando

en el país, y que más de 10.5% del PIB del sector manufacturero correspondería a las empresas transnacionales extranjeras. La participación europea en el PIB generado por empresas extranjeras operando en los Estados Unidos fue la más importante, ya que ascendió a cerca de 60% del total. (Estados Unidos, Departamento de Comercio, Current Survey of Business, junio de 1990, pp. 45-53).

Cuando se estudia en detalle la IED de Estados Unidos en el exterior, resalta la importancia de los países europeos tanto en los flujos hacia el exterior y las utilidades reinvertidas como en los ingresos (véase el cuadro 9), a pesar de cierto grado de diversificación geográfica del mercado. Durante la segunda mitad de los años ochenta, ha correspondido a Europa más de 50% de las utilidades reinvertidas y de los ingresos totales y, en comparación con el período 1982-1985, ha aumentado su participación relativa en esas categorías. En este contexto, cabe considerar la exigua posición de Alemania y el peso predominante del Reino Unido. Con respecto a los países en desarrollo, se destaca la recuperación sustantiva de América Latina como región receptora de la IED estadounidense. Los países asiáticos en desarrollo, por el contrario, han mantenido sus niveles, por lo menos en términos nominales.

Para comprender la estructura y el balance comercial de Estados Unidos, es importante analizar los vínculos entre la IED y el comercio que realizan las empresas transnacionales (comercio intra-firma). De acuerdo con datos proporcionados por el Departamento de Comercio de Estados Unidos, las transacciones efectuadas en 1988 entre las casas matrices estadounidenses y sus filiales en el extranjero alcanzaron a 90.9 mil millones de dólares en exportaciones y a 76.0 mil millones de dólares en importaciones, con un superávit de 14.9 mil millones de dólares. Por su parte, las empresas extranjeras operando en Estados Unidos realizaron transacciones igualmente importantes: 59.8 mil millones de dólares en exportaciones y 149.7 mil millones de dólares en importaciones para el país. Con respecto al comercio total del país, las exportaciones por parte de las empresas estadounidenses alcanzaron a 28.4% y las importaciones a 17.2%. La contribución de las compañías extranjeras a las exportaciones estadounidenses fue de 18.7% y de 33.5% a las importaciones. Por lo tanto, en el año 1988, el comercio intra-firma fue responsable de más de 47% de las exportaciones y de más de 50% de las importaciones.

Una característica importante del comercio intra-firma de Estados Unidos es que las empresas estadounidenses contribuyen al saldo comercial con un pequeño superávit, mientras que las operaciones de las empresas extranjeras introducen un déficit significativo. Como se sabe, el déficit comercial del país aumentó de 36.5 mil millones de dólares en 1982 a 127.0 mil millones de dólares en 1988. Durante este período, el balance deficitario de las empresas extranjeras operando en los Estados Unidos subió de 24.1 mil millones de dólares a 89.9 mil millones de dólares, y generó aproximadamente un 70% del déficit comercial total del país. Gran parte del déficit producido por las compañías extranjeras correspondió a las de origen japonés y alemán (Organización de Comercio Exterior de Japón) (JETRO, 1991).

Si se considera la gigantesca magnitud de las actividades de las empresas estadounidenses en el exterior y de las contrapartidas extranjeras operando en Estados Unidos, se reduce la importancia del déficit comercial, tema que ha atraído mucha atención en los círculos gubernamentales de ese país. Por ejemplo, en el año 1988, las exportaciones y las importaciones de mercancías estadounidenses ascendieron a 319 mil millones y 446 mil millones de dólares, respectivamente, con un saldo negativo de 127 mil millones de dólares, ya mencionado. Sin embargo, las ventas locales de las empresas transnacionales estadounidenses en el exterior en el mismo año alcanzaron a 607 mil millones de dólares y sus ventas a terceros países a 220 mil millones de dólares. A esto se agrega que

CUADRO 9

ESTADOS UNIDOS: INVERSIONES EXTRANJERAS DIRECTAS.
 ESTRUCTURA DE LOS FLUJOS, POR REGIONES
 (En millones de dólares, promedio anual)

	SALIDA NETA DE CAPITAL _{a/}		UTILIDADES REINVERTIDAS		INGRESOS	
	1982-85	1986-89	1982-85	1986-89	1982-85	1986-89
EL MUNDO	8,103	24,416	12,368	16,191	27,455	43,731
Paises desarrollados	6,971	16,123	8,528	12,859	18,974	33,545
Canadá	653	3,135	2,664	2,730	4,794	6,162
Europa	5,668	11,014	5,325	8,136	12,247	23,162
Francia	300	998	161	796	637	1,823
Alemania	438	16	472	1,132	1,387	2,998
Italia	665	419	449	796	765	1,064
Paises Bajos	135	1,928	493	1,428	1,351	2,697
Reino Unido	2,267	4,893	1,627	1,100	4,198	6,744
Japon	399	1,151	308	1,094	822	2,460
Australia, N.Zelandia y Sudáfrica	251	822	119	899	1,111	1,760
Paises en desarrollo	1,184	8,583	3,733	3,662	7,769	10,205
America Latina	177	2,301	(152)	2,188	1,854	4,321
Otros Hem. occidental	(1,005)	4,768	2,356	351	638	609
Africa	265	3	30	(226)	846	687
Medio Oriente	403	113	296	97	812	628
Asia	1,345	1,397	1,203	1,252	3,619	3,961

Fuente: Calculado sobre la base de cifras proporcionadas por el Departamento de Comercio de Estados Unidos, Survey of Current Business (agosto de 1990).

_{a/} incluye los capitales en acciones, las utilidades reinvertidas y la deuda interempresa.

sus ventas en el mercado estadounidense sumaron 101 mil millones de dólares, y sus compras en Estados Unidos más de 90 mil millones de dólares. Finalmente, estas compañías realizaron compras equivalentes a 615 mil millones de dólares en los mercados locales.

Por su parte, las empresas extranjeras operando en Estados Unidos realizaron en el mismo año ventas y compras locales que alcanzaron a 794 mil millones y 558 mil millones de dólares respectivamente. Como ya se mencionó, esas compañías extranjeras contribuyeron al déficit estadounidense con sus exportaciones e importaciones que sumaron aproximadamente 60 mil millones de dólares y 150 mil millones de dólares por cada concepto. Si se restan esos flujos comerciales internos y externos generados por las empresas transnacionales, el déficit del país se reduce de 127 mil millones de dólares a 51 mil millones de dólares ^{12/} (Estados Unidos, Departamento de Comercio, *Survey of Current Business*, junio de 1990, cuadro 12, p. 43; MITI, 1991, pp. 318-19). Estas observaciones ponen de relieve el proceso de internacionalización comercial de Estados Unidos y de otros países industrializados, lo que hace menos pertinente el enfoque tradicional, basado en los territorios nacionales.^{13/}

3. La Comunidad Económica Europea (CEE)

Durante la década de 1980, Estados Unidos atrajo una proporción importante de los flujos de capital de cartera en acciones, especialmente hasta el año 1987. Entre 1985 y 1987, los ingresos a ese país alcanzaron a 37 mil millones de dólares, el Reino Unido absorbió 15 mil millones de dólares y los países europeos continentales de la CEE en conjunto, 17 mil millones de dólares. A partir de 1988, sin embargo, la importancia de la CEE aumentó, correspondiéndole la mitad de los flujos de capital de este tipo. Los británicos fueron los principales inversionistas, con compras netas por más de 32 mil millones de dólares sólo en 1989 (Turner, pp. 55-56). En cuanto al mercado de bonos, si bien menos activa que Japón, la CEE ha mejorado su posición como región receptora y de origen (Turner, cuadro 21, p. 59). Se destaca la creciente salida de bonos desde Alemania ^{14/} y también el rápido ascenso de Francia como país receptor.

Estados Unidos dejó de ser el inversionista directo de mayor importancia en el mundo; en 1988, la CEE (sin incluir la IED intra-CEE) acumuló fuera de la Comunidad un stock de más de 330 mil millones de dólares, con una participación en la acumulación total mundial de 34% en comparación con 35% de Estados Unidos. Si se incluye la IED intra-comunitaria, la CEE es, lejos, el mayor inversionista, con un stock de casi 500 mil millones de dólares en 1988 (véase el cuadro 10). A su vez, durante el período 1985-1989, la inversión japonesa superó a la de Estados Unidos. Por otro lado, la importancia de Estados Unidos como país receptor ha continuado aumentando.^{15/} En cambio, hacia finales de la década, el Reino Unido se convirtió en el país proveedor de IED más importante del mundo, mediante fusiones y adquisiciones, principalmente en Estados Unidos. Sin embargo, en 1989, fue reemplazado por Japón, que proporcionó un cuarto de los flujos totales.

El proceso de integración de la CEE hace que la IED intra-comunitaria tenga una mayor ponderación en las IED totales en esa región: en 1980, su participación en las inversiones era sólo 25%, pero en 1988 alcanzó a 40%, con un total de 160 mil millones de dólares. Actualmente, la CEE es el principal inversionista en seis países de la Comunidad --en 1980 sólo lo era en uno-- y es responsable de más de 50% de la IED acumulada en la región. Prueba de este proceso acelerado es el hecho de que la inversión intra-comunitaria creció a una tasa promedio anual de 38% entre 1980 y 1987, en tanto que la inversión hacia el resto del mundo lo hizo a la tasa respetable, pero bastante menor, de 17% (Centro de las Naciones Unidas sobre las Empresas Transnacionales (CET), 1991,

CUADRO 10

INVERSIONES EXTRANJERAS DIRECTAS HACIA Y DESDE LOS TRES CENTROS
(En miles de millones de dólares)

	STOCK				FLUJOS			
	SALIDA		INGRESO		SALIDA		INGRESO	
	1980	1988	1980	1988	1980	1980	1980	1988
CEE <u>a/</u> (no incluye la IED intra-CEE <u>b/</u>)								
mil millones de dólares	153	332	143	239	18	39	10	19
Porcentaje del total mundial	33	34	31	23	41	37	23	19
CEE <u>a/</u> (incluye la IED intra-CEE <u>b/</u>)								
mil millones de dólares	203	494	188	399	22	59	15	40
Porcentaje del total mundial	39	44	37	34	47	47	30	33
ESTADOS UNIDOS								
mil millones de dólares	220	345	83	329	14	18	19	46
Porcentaje del total mundial	46	35	18	31	31	17	41	46
JAPON <u>c/</u>								
mil millones de dólares	20	111	3	10	4	24	0	0
Porcentaje del total mundial	4	11	1	1	10	23	1	0
TRES CENTROS								
mil millones de dólares	398	788	230	579	36	81	29	65
Porcentaje del total mundial	84	81	50	55	82	77	64	65
MUNDO (no incluye la IED intra-CEE)								
	474	974	464	1059	44	105	45	100

Fuente: Centro de las Naciones Unidas sobre las Empresas Transnacionales (CET), World Investment Directory, Nueva York, en imprenta.

a/ No incluye Irlanda, Grecia y Luxemburgo.

b/ Estimaciones del CET, sobre la base de fuentes nacionales.

c/ La salida de stock en 1988 incluye utilidades reinvertidas.

p. 15). Sin embargo, cabe anotar que el importante aumento de la IED intra-comunitaria no ha impedido una rápida penetración de los inversionistas europeos en el mercado estadounidense.

El notable crecimiento de la IED intra-comunitaria se refleja en el rápido aumento de las fusiones, adquisiciones y operaciones conjuntas realizadas por las empresas europeas: durante el período 1988-1989 se efectuaron 651 fusiones y adquisiciones en los países de la CEE; de ellas, 234 involucraban a compañías de distinta nacionalidad dentro la Comunidad y 355 se relacionaban con empresas de la misma nacionalidad. Esta tendencia denota los esfuerzos de los empresarios europeos por elevar su competitividad internacional y por aprovechar mejor las economías de escala en la producción, la comercialización y la investigación y desarrollo (MITI, 1991, pp. 240-241).

4. Japón

Durante el período 1983-1989, Japón acumuló un superávit en cuenta corriente de aproximadamente 415 mil millones de dólares, transformándose así en el principal acreedor de capital del mundo. Durante el mismo período, el país registró una salida neta de capital de largo plazo de alrededor de 620 mil millones de dólares; es decir 205 mil millones de dólares más que el superávit acumulado en cuenta corriente; el balance resultante se financió con ingresos de capital de corto plazo. Esta función de intermediario de Japón se refleja en el hecho de que, a fines de 1989, alrededor de 60% de los activos extranjeros eran de largo plazo, mientras que una proporción mayor de los pasivos extranjeros correspondía a los de corto plazo (Talvas y Ozeki, 1991). Cabe anotar que, a diferencia de los casos del Reino Unido y de Estados Unidos, países que desempeñaban la misma función intermediaria en sus propias monedas, las instituciones financieras japonesas obtuvieron préstamos y los hicieron en moneda extranjera, principalmente en dólares estadounidenses. A modo de ilustración, 73% de los préstamos de bancos japoneses al exterior en 1988 (375.2 mil millones de dólares) fueron en moneda extranjera.

En cuanto a la composición de los flujos financieros, las salidas de capital de largo plazo se han concentrado en acciones y bonos. Durante el período 1985-1989, cerca de 85% de las compras de estos instrumentos financieros fueron de bonos. La enorme demanda de bonos extranjeros por parte de los japoneses es demostrada por el monto de la adquisición neta acumulada de dichos instrumentos durante el período 1985-1989 que alcanzó a no menos de 220 mil millones de dólares, en tanto que en Alemania sólo llegó a 80 mil millones de dólares (Turner, p. 59). La demanda siguió siendo muy alta hasta fines de la década, a pesar de las variaciones de las expectativas en torno al tipo de cambio y a las tasas de interés. Asimismo, si bien la participación de la IED ha mostrado una marcada variabilidad año a año, a finales de la década, la IED era el segundo componente en importancia, correspondiéndole alrededor de 23% de los flujos de capital de largo plazo.

El análisis por país de destino revela que el capital japonés de largo plazo se centró cada vez más en los países de la Organización de Cooperación y Desarrollo Económicos (OCDE). En el año 1980, por ejemplo, la OCDE absorbió cerca de la mitad de estos flujos. A fines de la década, sin embargo, se le destinaba más de 84% y sólo menos de 10% iba a los países en desarrollo. Al finalizar los años ochenta, 40% de este capital se dirigía a Estados Unidos, mientras una proporción creciente (37% en 1988) era absorbida por la CEE. Como se aprecia en el cuadro 11, los flujos relacionados con acciones y bonos, que han constituido la mayoría de las transacciones, muestran un proceso de diversificación de mercados, orientándose no sólo a Estados Unidos sino también a la CEE. Cabe señalar que, a partir de 1988, la posición superavitaria en la cuenta de capital tendió a disminuir, alcanzando a 43.6 mil millones de dólares en 1990, de 325 mil millones de dólares en 1987, después

CUADRO 11

JAPON: DISTRIBUCION GEOGRAFICA DE LOS FLUJOS NETOS DE CAPITAL DE LARGO PLAZO, 1984-1988
(En miles de millones de dólares)^{a/}

	1984	1985	1986	1987	1988	1984	1985	1986	1987	1988	1984	1985	1986	1987	1988
TOTAL	-49.7	-64.4	-131.5	-136.5	-130.9	PRESTAMOS	-12.0	-10.5	-9.3	-15.3	-12.0	-10.5	-9.3	-16.3	-15.3
ESTADOS UNIDOS	-14.8	-33.2	-65.7	-61.0	-59.2	ESTADOS UNIDOS	-0.5	-0.7	-0.7	-2.8	-0.5	-0.7	-0.7	-1.7	-2.8
CEE	-10.9	-9.6	-34.4	-34.3	-34.1	CEE	-1.6	-0.8	-1.0	-1.8	-1.6	-0.8	-1.0	-2.3	-1.8
OTROS PAISES DESARROLLADOS	-8.2	-5.0	-9.4	-10.9	-6.1	OTROS PAISES DESARROLLADOS	-3.4	-2.2	-2.3	-0.3	-3.4	-2.2	-2.3	-3.6	-0.3
PAISES EN DESARROLLO	-10.4	-12.4	-16.2	-20.0	-18.8	PAISES EN DESARROLLO	-4.5	-4.8	-5.2	-7.3	-4.5	-4.8	-5.2	-7.3	-8.1
ECONOMIAS DE COMERCIO ESTATAL	-4.5	-4.0	-2.0	-3.9	-5.4	ECONOMIAS DE COMERCIO ESTATAL	-0.6	-1.1	-0.8	0.4	-0.6	-1.1	-0.8	0.4	-1.2
ORGANIZ. INTERNACIONALES	-0.1	-3.6	-6.4	4.7		ORGANIZ. INTERNACIONALES	-1.3	-0.9	0.6	-1.1	-1.3	-0.9	0.6	-2.0	-1.1
OTROS ^{b/}						OTROS ^{b/}									
INVERSION DIRECTA	-6.0	-5.8	-14.3	-18.4	-34.7	ACCIONES Y BONOS EXTRANJEROS	-23.6	-43.0	-104.4	-66.7	-23.6	-43.0	-104.4	-93.8	-66.7
ESTADOS UNIDOS	-3.2	-2.0	-7.8	-9.0	-19.6	ESTADOS UNIDOS	-10.6	-29.9	-55.9	-33.3	-10.6	-29.9	-55.9	-48.2	-33.3
CEE	-0.7	-1.5	-2.7	-3.5	-5.7	CEE	-7.6	-6.6	-29.0	-21.2	-7.6	-6.6	-29.0	-26.4	-21.2
OTROS PAISES DESARROLLADOS	-0.2	-0.3	-0.7	-1.7	-3.0	OTROS PAISES DESARROLLADOS	-3.0	-1.7	-6.3	0.1	-3.0	-1.7	-6.3	-5.4	0.1
PAISES EN DESARROLLO	-1.9	-1.9	-3.1	-4.0	-5.8	PAISES EN DESARROLLO	-1.3	-3.6	-6.5	-4.9	-1.3	-3.6	-6.5	-8.9	-4.9
ECONOMIAS DE COMERCIO ESTATAL	-0.1	-0.1	-0.1	-0.2	-0.6	ECONOMIAS DE COMERCIO ESTATAL	-0.1	0.2	0.1	-0.4	-0.1	0.2	0.1	-0.4	-0.4
						ORGANIZ. INTERNACIONALES	-1.5	-2.2	-1.5	-2.1	-1.5	-2.2	-1.5	-2.1	-2.1
						OTROS ^{b/}	0.5	0.8	-2.3	-4.8	0.5	0.8	-2.3	-5.0	-4.8
CREDITOS COMERCIALES	-4.9	-2.8	-1.9	-0.5	-7.0	OTROS	-3.1	-2.4	-4.6	-7.4	-3.1	-2.4	-4.6	-7.5	-7.4
ESTADOS UNIDOS	-0.2	-0.6	-0.3	-0.5	-1.0	ESTADOS UNIDOS	-0.4	0.1	-1.0	-2.5	-0.4	0.1	-1.0	-1.6	-2.5
CEE	-0.7	-0.5	-1.1	-1.1	-4.5	CEE	-0.4	-0.2	-0.6	-0.9	-0.4	-0.2	-0.6	-1.3	-0.9
OTROS PAISES DESARROLLADOS	-1.5	-0.8	0.3	0.3	-1.8	OTROS PAISES DESARROLLADOS	-0.1	-0.6	-0.4	-1.1	-0.1	-0.6	-0.4	-0.5	-1.1
PAISES EN DESARROLLO	-2.5	-1.4	0.7	0.7	0.6	PAISES EN DESARROLLO	-0.1	-0.5	-0.1	-1.1	-0.1	-0.5	-0.1	-0.5	-1.1
ECONOMIAS DE COMERCIO ESTATAL		0.5	0.1	0.1	-0.2	ECONOMIAS DE COMERCIO ESTATAL	-1.7	-0.9	-1.2	-2.1	-1.7	-0.9	-1.2	-1.8	-2.1
						ORGANIZ. INTERNACIONALES	-0.6	-0.8	-1.3	-2.1	-0.6	-0.8	-1.3	-1.5	-2.1
						OTROS ^{b/}									

Fuente: Banco del Japón, Balance of Payments Monthly. Citado en Tavlas y Ozeki (1991).

^{a/} Excluidas las transacciones gensaki. Entre las economías de comercio estatal figuran las siguientes: Albania, Bulgaria, Checoslovaquia, China, Kampuchea, Laos, Mongolia, Polonia, la República Democrática Alemana, la República Popular Democrática de Corea, Rumanía, la Unión de Repúblicas Socialistas Soviéticas y Viet Nam.

^{b/} Datos no clasificados por territorios (ingresos netos obtenidos del comercio de intermediarios, transacciones, transacciones de oro no monetario, etc.).

de haber llegado a un tope máximo; esto se debió a la fuerte reducción de las compras de acciones y bonos, que bajaron de 101.4 mil millones de dólares en 1986 a 5 mil millones de dólares en 1990.

En contraposición con la extendida creencia de que se está creando un bloque comercial en la región del este del Pacífico, promovido por la inversión directa de Japón en los países asiáticos vecinos, durante la década de los años ochenta, la importancia relativa de esta región en la IED total de Japón no ha aumentado. Más bien, ha tendido a declinar, pasando de 25% en 1980 a 12% en 1989. Este fenómeno es producto de los grandes proyectos de inversión en el área de los recursos naturales realizados a fines de los años setenta y a principios de los ochenta, así como del significativo aumento de la IED en los países industrializados, impulsado por la valorización del yen y por el creciente proteccionismo en dichas economías. A lo anterior se suma la expansión del sector financiero japonés, ya que ello promovió el incremento de la IED en dicho sector en los países industrializados y en los casos de los "refugios fiscales".

Un rasgo notable de la evolución de la IED de Japón es la importancia cada vez menor del sector primario como destino, tanto en los países receptores desarrollados como en los en desarrollo: en 1988, este sector recibió sólo 2.7% del flujo total. En cambio, el sector manufacturero aumentó su participación, ocupando, ese mismo año, cerca de 22% y 32% de la IED de Japón hacia los países en desarrollo y los desarrollados, respectivamente. Sin embargo, la importancia relativa del sector manufacturero aumentó a lo largo de la década de los años setenta en los países en desarrollo y se redujo en la década siguiente, mientras que en los países desarrollados se produjo la situación opuesta. La distribución geográfica de la IED muestra que, durante el período 1985-1988 la región asiática recibió sólo 19% de los flujos (en comparación con 33.8% en los años 1975-1979), y que a América del Norte y Europa les correspondieron 63% y 11%, respectivamente (Takeuchi, 1990).^{16/} Todo lo anterior demuestra que otros polos, como Estados Unidos y Europa, asumen mayor importancia en el sector manufacturero donde, en general, se presupone la existencia de una fuerte vinculación comercial entre Japón y otros países asiáticos, a través de la IED.

Hay evidencia de que las empresas transnacionales japonesas tratan de crear lazos de IED regionalmente integrados e independientemente autosostenibles, que sirvan para diversos objetivos estratégicos: i) facilitar el acceso a cada una de las tres regiones, dos de las cuales son los mercados más grandes del mundo (la CEE y Estados Unidos), y la tercera el más dinámico (Asia); ii) precaverse de la amenaza (real o imaginaria) de medidas proteccionistas contra las exportaciones japonesas a los mercados estadounidense y europeo; y ii.) establecer puntos de apoyo locales en cada una de las regiones para incrementar el comercio con las otras, a fin de reducir el superávit comercial de Japón. Las empresas transnacionales japonesas empiezan a crear sus propios canales de aprovisionamiento para servir a sus filiales en cada región, reproduciendo, en cierta forma, en el extranjero, los vínculos interfirma existentes en Japón; así, los proveedores de las filiales de las compañías japonesas en Estados Unidos y la CEE son, a menudo, dependencias de la compañía matriz en Japón. Prueba de ello, es que a fines de los años ochenta, ya se habían creado más de 300 empresas que proveen de los insumos necesarios a las compañías manufactureras japonesas localizadas en Estados Unidos (CET, 1990, p. 30). La estrategia japonesa consiste en ser "de dentro de la región" en cada una de los tres polos.

La posición de Japón como el mayor proveedor de capital del mundo suscita especulaciones sobre la posible creación de un sistema monetario internacional tripolar, basado en el dólar estadounidense, el marco alemán y el yen japonés. En tal sentido, también se especula sobre la formación de una zona del yen en la región asiática, donde, por su creciente uso en el comercio y

las transacciones financieras, funcionaría como moneda de "base". A este respecto, Talvas y Ozeki (1991) sostienen que, si bien el porcentaje de las importaciones japonesas facturadas en yenes ha subido ostensiblemente (de menos 1% en 1975, a 2.4% en 1980 y a 14.1% en 1988), todavía es muy inferior a los de Estados Unidos y Alemania, que en 1988 facturaron 85.0% y 52.6% de sus respectivas importaciones en sus propias monedas. En cuanto a las exportaciones, la proporción que se denomina en yenes ha bajado de 40.5% en 1983 a 34.7% en 1989, es decir a un nivel inferior al de otros países industrializados: en 1988, 96% de las exportaciones estadounidenses y entre 40% y 80% de aquellas de las principales economías europeas se denominan en sus propias monedas; entre estas últimas, Alemania mantiene el porcentaje más alto. Al examinar el caso específico de Asia, la proporción de las exportaciones japonesas hacia el sudeste asiático que se factura en yenes declinó entre 1983 y 1989 de 48.0% a 43.5%, pero el porcentaje correspondiente a las importaciones subió considerablemente (de 2.0% a 19.5%). Sin embargo, de este porcentaje relativamente bajo, inferior a 20%, no se podría deducir que el yen desempeñe un papel clave en las transacciones comerciales en la región asiática.

Desde el punto de vista de los mercados financieros internacionales, la participación del yen es modesta. En los préstamos bancarios internacionales su porcentaje aumentó rápidamente hasta 1985, cuando alcanzó a 18.5% de este mercado, pero posteriormente bajó a 5.5%, un nivel equivalente al de los primeros años de la década. Con respecto a la emisión de bonos, la participación del yen creció de menos de 6% en los primeros años de los ochenta, a 8% en el segundo quinquenio, salvo los años de 1988 y 1989, en que se registró una disminución. Por último, la proporción del yen en los depósitos en euromoneda aumentó de menos de 2% a 5.5% hacia fines de los años ochenta. Es importante señalar que, desde 1987, los porcentajes correspondientes al yen han bajado en los tres mercados financieros ya mencionados. En relación con otro indicador de la importancia de una moneda, se puede anotar que la proporción del yen en las reservas oficiales ha sido bastante alta en los países asiáticos, alcanzando a 17.5% en 1989. Sin embargo, en la misma región un porcentaje mucho mayor (56.4%) está denominado en dólares estadounidenses y otro, también importante (15%), en marcos alemanes. Los países europeos, por su parte, tienen aproximadamente 25% de sus reservas en marcos alemanes y sólo 5% en yenes. Todo indica que el uso del yen en Asia, aunque está aumentando, es muy inferior al del marco alemán por los agentes oficiales en Europa.^{17/} En resumen, no parecería que se esté formando un bloque comercial basado en el yen.

III. CONSECUENCIAS DE LA INTERNACIONALIZACION PARA AMERICA LATINA

1. En relación con Estados Unidos

Antes de entrar al ámbito comercial, habría que mencionar algunos puntos en materia financiera relacionados con el ajuste del desequilibrio económico de Estados Unidos. Los indicadores económicos disponibles a comienzos de 1991 demuestran que el déficit fiscal estadounidense podría alcanzar a la cifra de 300 mil millones de dólares, en comparación con 64 mil millones de dólares estimados según la Ley Gramm-Rudman. El incremento del déficit fiscal, que podría llegar a 5% del PIB en 1991, constituye un llamado de alerta sobre la complejidad de los desequilibrios estructurales del país. Como se sabe, la deuda externa y las políticas de ajuste adoptadas para cerrar la brecha están forzando a América Latina a realizar una transferencia neta de recursos al exterior que equivale a 4% del PIB regional. Sin entrar en detalles, el ajuste estadounidense provocará diversos efectos en América Latina: i) crecimiento, generado por el mayor dinamismo de las exportaciones latinoamericanas, las repercusiones sobre la capacidad de importación y el monto de la transferencia de recursos, que influye sobre el nivel de inversión interna; ii) cambios en el presupuesto fiscal, debido a variaciones de la tasa de interés, que pueden afectar a la movilización de recursos internos; y iii) inflación, que recae sobre el sector público y lo obliga a captar recursos mediante el aumento de tarifas, el endeudamiento interno y/o la emisión (Rosales, 1991, pp. 126-7).

Una característica fundamental de las relaciones comerciales entre América Latina y Estados Unidos en los años ochenta ha sido su asimetría: si bien la importancia de Estados Unidos en el ámbito comercial de la región continuó aumentando, desde el punto de vista estadounidense el peso relativo de la región se redujo significativamente. A lo largo de la década, las exportaciones latinoamericanas a Estados Unidos crecieron a un ritmo más elevado que al resto del mundo, de lo que resultó que la proporción correspondiente a ese país subió de 42.1% en 1980 a 52.1% en 1989. A su vez, las importaciones latinoamericanas provenientes de Estados Unidos aumentaron de 42.9% a 57.2% en el mismo período. La participación de América Latina en las importaciones totales estadounidenses, por el contrario, bajó de 14.5% a 9.7%, en tanto que la importancia de la región como destino de las exportaciones de Estados Unidos también se redujo, de 17.6% a 13.6% (véanse nuevamente los cuadros 1 y 2). En 1990 se mantuvo la situación observada en los últimos años del decenio de 1980, de modo que la balanza comercial estadounidense con la región fue deficitaria, alcanzando a un nivel no muy alto con respecto al déficit comercial total de Estados Unidos, pero tampoco no significativo (alrededor de 10%).

Una segunda particularidad de este comercio es su concentración geográfica: a fines de la década de las transacciones latinoamericanas con Estados Unidos, a tres países, México, Venezuela y Brasil, les correspondía más de 70% del total, en comparación con 64% en 1980. Uno de ellos, México, ha aumentado tanto su participación que a principios de la década del noventa, este país realiza más de la mitad del comercio total entre las dos regiones.

Otra tendencia significativa en los intercambios comerciales es el marcado aumento de las manufacturas en su composición. En 1980, el desglose por grupos de productos mostró que los productos energéticos, las manufacturas y los agrícolas representaban 50%, 23% y 20%, respectivamente, del conjunto de exportaciones latinoamericanas a Estados Unidos. Al terminar la década, sin embargo, las manufacturas constituían aproximadamente 55% del comercio total, correspondiéndole 14% a los productos agrícolas y 25% a los energéticos. Como resultado de esa

concentración, Estados Unidos adquiere ahora cerca de 50% de las exportaciones latinoamericanas en esas categorías. Sin embargo, desde el punto de vista de Estados Unidos, otros asociados comerciales, como los países de la OCDE y los países asiáticos en desarrollo, tienen mayor importancia como proveedores de estos productos y también como generadores del déficit comercial del país.^{18/} Aunque la diversificación con manufacturas de la estructura de la oferta de exportación estimula la captación de inversiones y promueve el comercio, la capacidad de competencia de la región en este sector puede agravar los conflictos comerciales y provocar presiones proteccionistas en el Congreso estadounidense.^{19/}

En la década de 1980, Estados Unidos imprimió un giro significativo a su política de comercio exterior, orientándola hacia una estrategia agresiva de acuerdos bilaterales que protegiera sus intereses domésticos y sus objetivos específicos de política regional. La clave de esa estrategia radica en utilizar la amenaza de restringir el ingreso de exportaciones a su mercado interno, como instrumento de presión para abrir mercados a sus productos en el exterior. Este cambio de enfoque se manifestó en el creciente énfasis dado por Estados Unidos al comercio "leal". La nueva política afecta de modo directo a América Latina, ya que, a comienzos de 1987, la mitad de las demandas por concepto de derechos compensatorios y 12% de aquellas por derechos antidumping estaban dirigidas contra países latinoamericanos. No obstante, a partir de principios de la década siguiente, con la Iniciativa para las Américas, parece estarse creando un nuevo instrumento para las negociaciones entre Estados Unidos y la región latinoamericana, que podría ser una alternativa a la utilización de los mecanismos de represalia previstos en la legislación comercial (Sección 301 y Super 301) así como a la aplicación de las leyes de alivio comercial (cláusula de salvaguardia, regímenes antidumping y medidas compensatorias).^{20/}

Sin embargo, estos instrumentos seguirán estando disponibles y es posible que, en el curso de la presente década, la región se enfrente a una vigorosa política estadounidense de promoción de sus intereses comerciales, apoyada por una activa intervención gubernamental en la política de apertura de mercados externos a los productos de ese país. Asimismo, como ya se señaló, dado que América Latina ha continuado estrechando sus lazos comerciales con Estados Unidos hasta el punto en que prácticamente la mitad del comercio exterior de la región se concentra en ese mercado, está más expuesta que en décadas anteriores a todas las prácticas proteccionistas y a las presiones para la apertura de mercados.

Como lo ha hecho notar la CEPAL (1990), aparte de los costos inherentes a la creación de una zona de libre comercio mediante la reorientación de los intercambios comerciales, los beneficios netos de una mayor apertura del mercado estadounidense dependerán de los siguientes factores: i) el grado de protección que existe en la actualidad, tanto arancelaria como no arancelaria; ii) la rapidez con la que se supriman las restricciones comerciales vigentes; iii) la elasticidad-precio de la demanda de importaciones en Estados Unidos; y iv) la elasticidad-precio de la oferta de exportaciones latinoamericanas. Por supuesto, cada uno de estos factores debe estudiarse a nivel nacional, tomando en cuenta las posibles desigualdades en la distribución de esos beneficios dentro de la región, y entre los diversos sectores de cada país.

En cuanto al grado de protección, la tasa arancelaria media ponderada que se aplica en Estados Unidos a las importaciones desde América Latina es reducida, ya que sólo alcanza a alrededor de 2%. Además, cabe anotar que más de la mitad de las exportaciones de México ya ingresan a Estados Unidos bajo regímenes preferenciales, sea el esquema de la industria maquiladora o el Sistema Generalizado de Preferencias (OEA, 1991). En 1988, por ejemplo, de un total de 23 500

millones de dólares importados por Estados Unidos desde México, 19 800 millones entraron acogidos al sistema de maquila y 2 200 millones de dólares más al SGP. "En consecuencia, en lugar de representar una desviación importante de las ya establecidas tendencias comerciales, las negociaciones para un área de libre comercio entre México y los Estados Unidos, así como las realizadas entre el Canadá y Estados Unidos, solamente formalizarían los niveles de intensa, amplia, profunda interdependencia que ya existe entre socios comerciales". De acuerdo con esto, los países que ahora gozan de acceso privilegiado al mercado estadounidense, amparados, por ejemplo, por el SGP o por la Iniciativa para la Cuenca del Caribe,^{21/} tienen que analizar la magnitud de la creación de comercio planificada por el gobierno estadounidense. De todas maneras, es indispensable lograr la mayor reducción arancelaria posible para aquellos productos expuestos al escalonamiento tarifario.

Con respecto a las barreras no arancelarias, según el estudio (Gonçalves y de Castro, 1989), en 1986, 18.9% del valor total de las exportaciones de la región a Estados Unidos, sin incluir los combustibles, estaba sujeto a algún tipo de medida no arancelaria. Algunos sectores de alto interés para la región como el de las prendas de vestir, el hierro y el acero, los hilados y los textiles, las semillas oleaginosas y las nueces, y las materias primas agrícolas son afectados por medidas de este tipo (CEPAL, 1990 a, p. 12). Como en otros casos, estas restricciones compensan un cierto grado de ineficiencia en sectores de Estados Unidos que oponen rigideces y resistencias al ajuste.^{22/} Reducir o eliminar tales medidas será difícil, pero si no se logra hacerlo, el atractivo que pudiera tener un acuerdo para la región sería escaso. Es sumamente importante evitar que Estados Unidos excluya del proceso de apertura los mencionados productos de interés especial para la región. Mientras tanto, para formular una estrategia de negociación, es esencial contar con un completo listado de las medidas proteccionistas vigentes y potenciales. Del mismo modo, resulta fundamental disponer de una metodología apropiada para medir el efecto de cada una de las medidas no arancelarias.

Por otra parte, se debería tomar conciencia del hecho que para Estados Unidos es difícil resolver en un plano bilateral ciertos problemas de acceso a su mercado, especialmente en materia de barreras no arancelarias, de no mediar un arreglo más amplio a nivel multilateral, como la Ronda Uruguay. Por ejemplo, es improbable que el sistema de cuotas de importación aplicado al azúcar, los textiles y prendas de vestir, al acero y a los productos lácteos, al algodón, etc., se elimine para algún país de la región, si las negociaciones sobre agricultura en la Ronda no tuvieran éxito.

Si algunos países logran acuerdos de libre comercio con Estados Unidos antes que otros, se podrían producir desigualdades en la distribución de beneficios. Para evitar distorsiones de esta índole, sería conveniente que, si se decide en favor de un proceso de integración hemisférica, los países de la región entren en la futura zona de libre comercio en forma coordinada. En tal sentido, hasta ahora la mayoría de los países en el continente han suscrito un acuerdo marco con Estados Unidos, salvo los casos de Guatemala, la República Dominicana, Haití, Suriname y Cuba. Por otro lado, la apresurada búsqueda de una zona de libre comercio podría incentivar una entrada ilimitada de productos estadounidenses a la región, con el consiguiente debilitamiento de industrias nacionales nacientes. Es importante que se otorguen plazos más largos para la apertura comercial a aquellos sectores que lo necesitan para lograr el grado de eficiencia necesario antes de enfrentar a la competencia de empresas estadounidenses.

En consideración a las grandes diferencias entre los niveles de producción y de eficiencia de ambas regiones, se debe tener en cuenta el principio de reciprocidad. La actual situación de la economía estadounidense hace difícil plantear un esquema de cooperación económica que no se base en dicho principio. Por lo tanto, es necesario identificar, de manera inteligente y mediante un proceso

de negociación, los términos y condiciones que hagan posible lograr concesiones para la región que contemplen una reciprocidad "relativa".

El nivel de la IED hacia América Latina durante la década de los años ochenta ha sido bajo. Entre 1984 y 1989, la región captó un monto neto inferior a 1% del PIB, con una tasa anual de crecimiento de 0.7%. En consecuencia, la importancia relativa de la región como receptora de flujos netos de IED a nivel mundial disminuyó de 12.3% en los años 1980-1984 a 7.6% en 1985-1989.^{23/} Este exiguo nivel ha tenido particular importancia frente a la brusca reducción de los flujos de los flujos financieros de otra índole, que hizo a la región más dependiente de la IED. La entrada neta de IED equivale a sólo 20% del promedio de las remesas anuales de la región a los centros financieros internacionales por concepto de amortización y servicio de la deuda.

Históricamente, Estados Unidos ha sido la fuente más importante de IED para América Latina, si bien la importancia de ese país en casos individuales es variable: es responsable de menos de 30% de las inversiones en Brasil y de más de 70% en el caso de Colombia. Por sectores, más de la mitad de la inversión estadounidense en América Latina en 1988 se dirigió a las manufacturas, destacando los productos químicos (23%), el equipo de transporte (16%) y las maquinarias (12%).

El escaso dinamismo de la IED hacia América Latina tiene relación no sólo con los nuevos flujos sino también con la reinversión. Por ejemplo, el nivel promedio anual de las reinversiones efectuadas en ocho países latinoamericanos alcanzó (en el dólar constante de 1985) a 2.3 mil millones de dólares entre 1976 y 1982 y a 1.5 mil millones de dólares entre 1983 y 1989. Tal declinación ha reducido considerablemente los flujos netos, de los que la reinversión es parte sustancial: a modo de ilustración, se puede señalar que las reinversiones de las empresas estadounidenses en América Latina, sin considerar las relacionadas con la conversión de la deuda, fueron responsables de más de 95% de los flujos hacia la región durante el período 1986-1988. Además, no obstante un incremento importante, las utilidades de la IED en la región han sido muy reducidas en comparación con otras regiones en desarrollo. Por ejemplo, la tasa de rentabilidad fue de 6.6% en 1984 y subió 12.5% en 1988. Sin embargo, en ese último año, las inversiones en otras regiones en desarrollo lograron una tasa próxima a 25% (Institute of International Finance) (IIF 1990).

Un mercado hemisférico más amplio y la mayor capacidad de competencia, mediante economías de escala, podrían incentivar las inversiones nacionales y extranjeras, garantizar, al mismo tiempo, el acceso al mercado estadounidense y eliminar parcialmente la incertidumbre sobre las nuevas medidas proteccionistas. Sin embargo, si bien se puede esperar que una mayor apertura comercial con respecto a la IED tenga un efecto positivo, será necesario examinar la distribución regional del incremento de esos capitales, ya que es posible que se concentren en unos pocos países de industrialización relativamente avanzada.

Con respecto a las inversiones, se pretende utilizar los mecanismos propuestos bajo la Iniciativa para las Américas como incentivo a las reformas de políticas económicas ya en marcha. Esto significa que el acceso a los recursos disponibles en el futuro dependerá de la decisión que haya tomado el país en cuanto a aceptar o no determinada definición de los objetivos que se han de alcanzar, mediante reformas de su política de inversiones (Pérez del Castillo, 1991, pp. 47-48). Se debe recordar también que otros temas, como las inversiones, la propiedad intelectual y los servicios, que se están negociando en el marco de la Ronda Uruguay, tienen una gran importancia para el diseño de la política económica de Estados Unidos. Tales temas se vinculan directamente con las condiciones planteadas por las empresas transnacionales estadounidenses para efectuar inversiones.

En suma, el comercio de la región se ha vuelto más dependiente del mercado estadounidense, en tanto que su importancia como asociado comercial de Estados Unidos ha disminuido. En consecuencia, la vulnerabilidad externa de América Latina es ahora mayor. Por otra parte, Estados Unidos necesita recuperar el espacio económico que ha perdido a nivel internacional y fortalecer sus vínculos con zonas donde sus posibilidades de progreso son más efectivas. El mercado de América Latina ofrece a Estados Unidos la posibilidad de incrementar sus exportaciones, aumentar su competitividad y lograr una mayor presencia de sus empresas transnacionales.

No cabe duda de que la Iniciativa es la única propuesta de carácter hemisférico diseñada de acuerdo con la nueva política exterior de Estados Unidos. Sin embargo, no propone una estrategia para el desarrollo de la región, sino más bien un mecanismo para acelerar las reformas económicas en curso, cuyos elementos principales han sido promovidos por los organismos financieros internacionales, con el apoyo del gobierno estadounidense. También es cierto que la propuesta está formulada en términos generales y que se encuentra en una etapa relativamente incipiente de elaboración. Por ello, todavía es muy posible que los Estados latinoamericanos puedan perfeccionarla para que responda a las aspiraciones y a los intereses particulares de la región. También representa una oportunidad para que América Latina demuestre su capacidad de negociación en el plano internacional y en el interno.

2. En relación con la Comunidad Económica Europea (CEE) 24/

En materia de comercio, entre 1971 y 1988 el valor de las importaciones de bienes realizadas por América Latina desde la Comunidad se triplicó, en tanto que las exportaciones de la región al mercado comunitario se quintuplicaron. Esto generó saldos comerciales favorables a América Latina --en general bastante elevados-- durante todo ese período, salvo en el año 1975. En 1988, el superávit alcanzó a más de 11 mil millones de dólares, correspondiendo a casi 75% de las exportaciones comunitarias hacia América Latina.

No obstante el rápido incremento del valor del comercio de bienes entre América Latina y la Comunidad, se ha producido una mutua pérdida de importancia relativa entre ambas regiones, tanto en materia de importaciones como de exportaciones. En efecto, en 1970, la Comunidad era destinataria de cerca de 33% de las exportaciones latinoamericanas, mientras que en 1988 éstas no superaban 20%. Simultáneamente, la importancia de la Comunidad como proveedora de América Latina descendía de más de 25% a cerca de 20%. Desde el punto de vista europeo, el proceso ha sido similar. En 1970, América Latina recibía 8.2% de las exportaciones y proveía 10.5% de las importaciones extracomunitarias de la CEE; en cambio, en 1988, tales participaciones bajaron a 3.7% y 5.9%, respectivamente, lo que demuestra la casi total marginación de la región del ámbito europeo de transacciones de bienes tangibles.

Esta situación se relaciona básicamente con la asimetría de la composición de los flujos comerciales entre ambas regiones. En efecto, al examinar la participación de los productos manufacturados en las exportaciones totales de la Comunidad hacia América Latina, durante las dos últimas décadas siempre se mantuvo en torno a 80%-85%. Desde el punto de vista latinoamericano, la situación es exactamente opuesta. Así, en 1970, las manufacturas representaban 4.2% de las exportaciones de la región al mercado de la CEE, mientras que los alimentos y las materias primas agrícolas tenían, en conjunto, una participación cercana a 60%. En 1987, la participación de estos bienes se redujo a 47%, en tanto que las manufacturas lograban aumentar la suya a 20.7%.

En el ámbito financiero, en 1987 la deuda externa latinoamericana con el sistema bancario internacional ascendía a cerca de 245 mil millones de dólares, lo que correspondía aproximadamente a 60% de la deuda externa total de la región. Los principales países acreedores eran once en total: ocho europeos, Reino Unido, Francia, Alemania Federal, Suiza, España, Italia, Países Bajos y Bélgica, más Estados Unidos, Canadá y Japón. El saldo acreedor conjunto de América Latina en los sistemas bancarios de esos ocho países europeos, uno de los cuales --Suiza-- no es miembro de la Comunidad, fue de casi 99 mil millones de dólares, cifra levemente superior a la deuda con Estados Unidos, y poco más de tres veces mayor que el saldo con los bancos japoneses. Los sistemas financieros europeos con mayor riesgo en la región eran el británico, el francés y el alemán.

En materia de inversiones, la participación relativa de la Comunidad en el valor acumulado de inversión extranjera directa en América Latina se elevó de 23% en 1967 a 28% en 1988.

Con respecto a la asistencia oficial para el desarrollo (AOD), la Comunidad decidió, treinta años después de su creación, extender su AOD a países en desarrollo "no asociados" con ella, es decir, los países en desarrollo de Asia y América Latina, que recibieron una suma cercana a los 4 500 millones de dólares en el período 1976-1988. De ese total, América Latina captó sólo 25%. A modo de comparación, cabe destacar que, durante esos mismos años, África recibió más de 50% de la AOD comunitaria, mientras que América del Sur obtuvo solamente 4.8%.

De acuerdo con un estudio que encargó la Comisión de las Comunidades Europeas, conocido como Informe Cecchini, la supresión de las barreras internas en el mercado de los Doce generaría efectos económicos positivos para ese esquema de integración europeo. Entre otros, un incremento del producto interno bruto del orden de 4.5% a 7%, la creación de 1.8 a 5 millones de nuevos empleos y una reducción del nivel de precios al consumidor de entre 4.5% a 6.1%. Estos beneficios se obtendrían, por una sola vez, alrededor del año 1997.

En el ámbito financiero, la reducción estimada de los precios al consumidor podría hacer bajar las tasas de interés, si se redujeran las expectativas inflacionarias de los agentes económicos. Sin embargo, este efecto podría ser neutralizado si, como consecuencia del ajuste, el problema del desempleo se hiciera crítico y provocara fuertes presiones sociales y políticas para que los gobiernos asumieran los costos de la liberalización. En tal caso, el sector público tendría que financiarse mediante el endeudamiento con el sector privado, lo que generaría fuerzas que harían subir las tasas de interés.

En materia de inversiones, cabe destacar la posible ocurrencia de un fenómeno importante: la reorientación de la IED de origen comunitario o de otros países industrializados desde las regiones en desarrollo hacia el mercado europeo. Este proceso sería estimulado por las ventajas salariales que se dan en algunas regiones del mercado integrado, por el temor al proteccionismo y por la competencia entre los países comunitarios por atraer inversión directa.

Si las proyecciones de crecimiento del empleo se materializan, y si la Europa de 1992 no se convierte en una fortaleza económica, sino, por el contrario, en una sociedad comercial, cabe esperar repercusiones económicas favorables para el resto del mundo. La más importante sería, sin duda, la activación de las corrientes del comercio internacional. El crecimiento económico de la Comunidad se traduciría en un aumento de sus importaciones y en la creación de nuevos empleos, sumados a un desempeño más eficiente de las empresas europeas, por el mejor aprovechamiento de las economías de escala en un mercado de más de 320 millones de habitantes; todo esto podría conducir a una

reducción de las presiones proteccionistas comunitarias, lo que coadyuvaría a la constitución de un sistema de comercio internacional más amplio y multilateral.

América Latina podría beneficiarse con el aumento de las importaciones de la Comunidad si su estructura de exportaciones respondiera a las necesidades reales de tal mercado y si éstas pudieran competir en precios y en calidad tanto con el resto del mundo como con una producción europea más eficiente.

Sin embargo, también es posible suponer que las restricciones intracomunitarias que se eliminen sean transferidas al exterior. Ello podría ocurrir si el proceso de ajuste de las empresas europeas fuera más costoso que lo esperado, lo que provocaría grandes presiones sociales y políticas para que se incrementaran o mantuvieran los niveles de protección anteriormente vigentes. En este escenario, el posible crecimiento del producto comunitario no se traduciría en un aumento de las importaciones comunitarias desde el resto del mundo.

Si tal hipótesis se verificara, habría que preocuparse en particular de las barreras no arancelarias, especialmente de las normas y exigencias que podrían imponerse en materia de importación, sobre todo en sectores económicos claves para la Comunidad, como la electrónica y la industria de la informática. Ante esta eventualidad, diversas firmas norteamericanas y japonesas planean insertarse en el mercado comunitario lo antes posible.

En relación con ese punto, sería conveniente mencionar ciertos aspectos vinculados con la ampliación de las competencias que ya existen al interior de la Comunidad. Esto influiría mucho en la determinación de normas de importación de productos agrícolas, textiles y de acero, lo que perjudicaría a gran parte de los países en desarrollo. También la Comunidad detentaría más poder para perfeccionar su batería de medidas restrictivas aplicables a las importaciones, entre otras los acuerdos de reciprocidad y el mecanismo antidumping que, por ser poco transparentes, han sido objeto de duras críticas por parte del resto del mundo. Una Ronda Uruguay exitosa permitiría multilateralizar este debate en el seno del GATT.

El eventual incremento de las restricciones comunitarias a las importaciones afectaría en particular a los países de América Latina, ya que no constituyen, desde el punto de vista económico, una región prioritaria para la Comunidad. Su primera prioridad es Europa misma y el resto de los países desarrollados, especialmente Estados Unidos y Japón. Luego siguen los países del Mediterráneo, los países árabes del Golfo Pérsico, los países de Africa, del Caribe y del Pacífico adscritos a la Convención de Lomé, los países en desarrollo de Asia que no son miembros de tal Convención y, por último, los países de América Latina.

Este análisis indica que para actuar frente al Mercado Común Europeo, América Latina debe tener presente que éste se inscribe en un contexto de profundas transformaciones del sistema económico internacional, por lo que debe ser encarado como un gran desafío, concentrando los esfuerzos nacionales y regionales en la búsqueda de los medios para el logro de una posición externa más ventajosa.

De acuerdo con este planteamiento, es de crucial importancia que América Latina se reinserte en la economía internacional teniendo en cuenta las nuevas y dinámicas variaciones de la estructura de la demanda mundial e introduciendo cambios profundos en sus procesos de producción de bienes y de servicios, para poder responder competitivamente a las exigencias contemporáneas. Esto sólo

será posible mediante una transformación productiva que incorpore criterios de equidad, que eleve la productividad y la eficiencia de todos los factores involucrados y que acreciente el valor agregado de sus exportaciones.

En forma simultánea, también se deben tomar medidas para renovar los esquemas económicos regionales de integración, mejorar la posición de negociación externa de América Latina, fortalecer los acuerdos bilaterales de cooperación económica con la Comunidad y establecer empresas latinoamericanas en territorio comunitario.

3. En relación con Japón y Asia oriental 25/

Las relaciones económicas entre América Latina y Japón se caracterizan principalmente por sus reducidos niveles de comercio y de asistencia oficial para el desarrollo y, al mismo tiempo, por la exagerada afluencia de inversión directa y de préstamos de bancos privados. Se estima que la región latinoamericana responde por 17% de la IED acumulada de Japón,^{26/} 18% del total de la deuda bancaria privada y 10% de la deuda pública de ese país. En cuanto a la asistencia oficial a países no asiáticos, se reparte casi por igual entre Africa, el Oriente Medio y América Latina, si bien la proporción de esta última ha declinado en los últimos años. Hasta 1988, América Latina recibía recibido solamente 6.2% de la AOD de Japón (Horisaka, 1990; Stallings, 1991).

El intercambio comercial entre ambas regiones ha sido muy reducido y hay indicios de un ligero proceso de marginación de América Latina en el esquema de internacionalización de la economía japonesa. Las estadísticas del gobierno japonés señalan que, en 1989, las exportaciones de Japón a la región representaron 3.2% del total de las exportaciones japonesas, con un valor de 8 800 millones de dólares, en tanto que sus importaciones alcanzaron a 4.1% del total, equivalente a 8 500 millones. En cuanto a las importaciones japonesas procedentes de la región latinoamericana, Brasil ha sido el proveedor más importante, seguido por México. Estos países, que han sido los principales asociados de Japón en la región, tienen un peso muy reducido a nivel global, ya que sólo representan 1.42% y 0.82%, respectivamente, de las importaciones totales del país. Es importante destacar que Chile ha aumentado su participación en la segunda mitad de los años ochenta y actualmente ocupa el tercer lugar en América Latina. Los tres países mencionados proveen más de 70% de las importaciones totales de Japón procedentes de la región.

Con respecto a las exportaciones japonesas a la región, a los mismos tres países, de los cuales México es el mayor comprador de productos japoneses, les corresponden valores más altos, que han tendido a crecer aún más en la segunda mitad de los años ochenta. En el caso de Panamá, su gran participación en las exportaciones japonesas debe atribuirse básicamente al hecho de que barcos pertenecientes a compañías niponas se registran en ese país. Durante los años ochenta, Panamá recibió 26 000 millones de dólares en exportaciones japonesas, lo que representa 34% del total correspondiente a América Latina. Chile registró una tasa de crecimiento muy alta y a los cuatro países, incluyendo a Panamá, se les destinó, en 1989, más de 76% del total. Durante los años 1985-1989 el saldo fue favorable a Japón, excepto en el caso de Argentina, Brasil, Chile, Perú y Nicaragua. Si no se considera el enorme superávit comercial enorme con Panamá, Japón registra un déficit en la región latinoamericana.

Desde el punto de vista de América Latina, de acuerdo con cifras proporcionadas por el GATT, en 1989 Japón representaba 5.0% del total de las exportaciones de América Latina y 5.5% del total de sus importaciones (GATT,1990).^{27/} En este sentido, si bien América Latina se ha

esforzado por diversificar sus mercados de exportación y el de Japón ha sido un objetivo importante de las políticas comerciales aplicadas, para la mayoría de los países, estos esfuerzos aún no han rendido fruto.

En el ámbito comercial japonés, un fenómeno impresionante ha sido el auge de las importaciones, a medida que el énfasis de la economía iba cambiando de la promoción de exportaciones a la demanda interna. El índice del volumen de importaciones muestra que aumentaron 50% durante el período 1985-1989. El incremento del valor de las importaciones de manufacturas fue más espectacular: de 31 mil millones de dólares en 1985 a 116 mil millones de dólares en 1989. La disminución de la capacidad de competencia de Japón en una serie de industrias ha permitido que aumenten las exportaciones de manufacturas de los países en desarrollo hacia ese mercado, particularmente desde los países asiáticos de reciente industrialización y los de la ASEAN. En cambio, la penetración de los manufacturas provenientes de América Latina en el mercado japonés ha sido muy limitada en comparación con el ingreso de dichos productos a los mercados estadounidense y europeo. Teniendo en cuenta el alto ritmo de crecimiento de los países asiáticos de reciente industrialización y los de la ASEAN, la poca significativa participación de América Latina representa un desafío de suma importancia para la estrategia de inserción comercial en el mercado japonés.

Tradicionalmente, la división regional del trabajo en Asia oriental y sudoriental era de carácter vertical, así, Japón exportaba productos semielaborados a los países asiáticos y ellos, a su vez, reexportaban gran parte de los productos terminados al mercado estadounidense. Estos flujos comerciales dieron lugar a un constante superávit de Japón con respecto a sus vecinos asiáticos y a un déficit permanente de Estados Unidos en su relación con los mismos. Actualmente, la nueva tendencia es hacia una creciente horizontalización de la división del trabajo, como resultado del incremento de las exportaciones a Japón de manufacturas de los países asiáticos de reciente industrialización (entre los que se está desarrollando un importante comercio intraindustrial), del aumento de las exportaciones de productos industriales por parte de los países de la ASEAN, y de la incorporación de China al flujo de intercambios de manufacturas en la región.

En tal proceso, la creciente capacidad de Japón para absorber más importaciones de manufacturas desde otros países del Pacífico asiático cumple una función, pero todavía no le permite reemplazar a Estados Unidos.^{28/} Simultáneamente, los países asiáticos de industrialización reciente han comenzado a desempeñar un papel propio, abriendo sus mercados a las importaciones de Asia sudoriental y de China e incrementando la inversión directa ^{29/} y la transferencia de tecnología hacia dichas regiones. En los últimos años, los principales beneficiarios del desarrollo económico orientado más bien "hacia dentro" de Corea y Taiwán, han sido los países integrantes de la ASEAN.

En resumen, los países asiáticos de reciente industrialización y los de la ASEAN configuran un eje del comercio internacional. Desde 1987, las importaciones conjuntas de los primeros sobrepasaron las de Japón, lo que ha sido un factor importante para el fomento del comercio mundial. Asimismo, en 1988, la participación de Japón como destino de las exportaciones totales combinadas de los países asiáticos de industrialización reciente alcanzó a 12.5%, mientras que las tasas de comercio entre ellos, y con respecto a los de la ASEAN fueron 10.8% y 6.7%, respectivamente; cabe destacar que la suma de estas últimas supera las tasas correspondientes a Japón. Watanabe (1990, p. 5) señala que la idea de que existe una dicotomía entre el norte y el sur y de que Japón es un país poderoso por excelencia en el oeste del Pacífico ya es anacrónica. El mismo autor (p. 19) concluye que para los países asiáticos de reciente industrialización, los de la

ASEAN y China, Japón ciertamente no es el asociado comercial más importante, sino que lo son sus propios países vecinos en desarrollo.

Las cifras de 1989 muestran que los países asiáticos de industrialización reciente, los de la ASEAN y China, en conjunto, importan productos latinoamericanos por un valor cercano a 7 500 millones de dólares FOB, en comparación con 7 800 millones de Japón; luego, este último representaría un mercado potencial muy importante para América Latina. Podría ser de gran interés examinar la posibilidad de exportar productos latinoamericanos a los países de Asia oriental y de Asia sudoriental, que ya son importantes centros comerciales mundiales. América Latina debe prestar la mayor atención a las nuevas tendencias que se registran en Japón y en los países asiáticos del Pacífico, a fin de descubrir la forma adecuada de ingresar a esos dinámicos mercados. Tanto en materia de productos primarios como de manufacturas, se debería dar énfasis a políticas que promovieran el desarrollo eficiente de la capacidad de oferta de bienes que tienen y tendrán gran demanda en los principales mercados.

El mercado japonés ofrece interesantes posibilidades al sector primario y se puede suponer lo mismo con respecto al resto de Asia. En Japón, el índice de importación por habitante ha aumentado significativamente para algunos productos de alto interés procedentes de América Latina. Si bien esta región ha logrado una posición importante como proveedora de la mayoría de los productos que importa Japón, será necesario intensificar la promoción y elevar la calidad de la oferta, con posibles aumentos de valor agregado. Sobre esta base y observando el proceso de cambio de los hábitos de consumo en Japón, se podría suponer que el país aumentará su demanda de algunos productos de interés procedentes de América Latina. En cuanto a los productos energéticos, como el petróleo y el mineral de hierro, que constituyen parte importante de los recursos primarios que Japón importa de la región, se advierte un estancamiento relativo del consumo. Con respecto a los cereales y las carnes, la región tiene que competir con Estados Unidos, que es el mayor exportador de alimentos a Japón. Como ocurre en el caso del arroz, el comercio de alimentos constituye uno de los puntos más delicados en las negociaciones bilaterales. En tal sentido, aparte de lo que suceda en los foros multilaterales, como el GATT, América Latina debería seguir con gran atención las negociaciones bilaterales entre los actores principales, cuyos resultados afectan directamente al desempeño comercial de la región.

Si bien las tasas de crecimiento estimadas para Japón son menores que las logradas en períodos anteriores, siguen siendo relativamente altas en comparación con las de otros países desarrollados. Además, como el producto nacional bruto de Japón corresponde a 16% del producto mundial y su comercio exterior a cerca de 8% del comercio global, es probable que el mercado japonés continúe siendo uno de los más dinámicos. Considerando su baja tasa de importaciones con respecto al producto interno bruto y el significativo incremento de sus importaciones en los últimos años, cabe pensar que Japón probablemente aumente su consumo de manufacturas y de algunos productos con alto contenido de materias primas. Como lo han demostrado los países asiáticos, en el campo de los productos primarios existen amplias oportunidades para establecer relaciones comerciales mutuamente ventajosas, aprovechando los abundantes recursos naturales existentes en la mayoría de los países latinoamericanos y la extremada escasez de ellos en Japón. En este contexto, sería necesario que América Latina transformara en capacidad productiva de acuerdo con una estrategia de especialización compatible con las nuevas tendencias de la industria a nivel mundial. Asimismo, sería deseable aprovechar los eslabonamientos tecnológicos para lograr una mejor utilización de los recursos naturales existentes; (a la región le convendría considerar la realización de proyectos en las áreas de la petroquímica, los metales y minerales, el acero, y los alimentos

elaborados). También sería provechoso que Japón fomentara políticas de ajuste estructural que permitan elevar el nivel de procesamiento local en los países latinoamericanos. En tal sentido, sería necesario promover la inversión directa de Japón u otros esquemas de cooperación técnica (concesión de licencias, subcontratación, etc.), que con capital y/o tecnología, podrían introducir una nueva forma de división del trabajo.

Aunque aún subsisten algunas restricciones arancelarias, no son mayores que las de otros países industrializados, si se tienen en cuenta la política agrícola común de la CEE y las diversas restricciones impuestas a los productos latinoamericanos por las autoridades estadounidenses. El nivel promedio de los aranceles aduaneros de Japón es más bajo que el de la CEE y que el de Estados Unidos, salvo un escalonamiento tarifario aplicable a los productos más elaborados. De todos modos, los países latinoamericanos deberán esforzarse por llevar a cabo negociaciones exitosas en el marco de la Ronda Uruguay.

Quizás la barrera más severa sea el propio sistema de comercialización de Japón. De ahí que, por lo menos hasta que los empresarios latinoamericanos logren comprender mejor el mercado japonés, sería útil aprovechar los servicios de las sogo-shosha, que conocen bien el medio y que disponen de canales internos de comercialización. Esto no significa abandonar los esfuerzos por crear un dispositivo de comercialización propio. Para avanzar en este sentido, sería útil recurrir a la Organización de Comercio Exterior de Japón (JETRO), presente en la mayoría de los países latinoamericanos, con el objeto de informarse sobre el mercado nipón en general, sus particularidades y sus exigencias. En relación con el tema y considerando la distancia entre ambas regiones, América Latina debería seguir formulando proyectos concretos para la construcción de infraestructura portuaria y de otros tipos, que facilite la carga, el almacenamiento y el transporte de las exportaciones latinoamericanas a Japón y a otros países asiáticos.

Finalmente, hasta ahora la táctica básica de Japón con respecto a América Latina ha consistido en encontrar formas de apoyar a Estados Unidos. Los intereses económicos de Japón están muy presentes, pero esto no es suficiente como para que los políticos japoneses desafíen o se enemisten con Estados Unidos. Al aplicar esa política, sin embargo, se corre el riesgo de alentar, y aun de subsidiar, la formación de un bloque comercial en las Américas, encabezado por Estados Unidos. Resultaría factible que América Latina aprovechara en su propio beneficio la ambigua y precaria situación en que se encuentra Japón ante la Iniciativa para las Américas. Para la elaboración de la estrategia latinoamericana de inserción externa, es de vital importancia evaluar si el criterio actual de Japón en cuanto a la importancia que le asigna a Estados Unidos como actor predominante en la región continuará vigente o se modificará y, en este último caso, de qué manera.

Notas

1/ Se estima que a mediados de los años ochenta la proporción del comercio intra industrial correspondiente a los países desarrollados, alcanzó a 60% del total (de Castro, 1989).

2/ En 1990 el valor de las exportaciones mundiales de bienes fue de 3 470 mil millones de dólares. En los últimos años, a pesar de la desaceleración del comercio en términos de volumen, su valor en dólares creció 75%. Esto se debió al acelerado aumento del valor de los bienes comerciados, resultante de la depreciación del dólar frente a las principales monedas europeas.

3/ Al examinar la evolución de la composición por productos de las exportaciones mundiales en el decenio de 1980, se comprueba que las exportaciones que sobrepasaron la tasa promedio pertenecen a las categorías de manufacturas o de servicios, a excepción de los metales no ferrosos; a su vez, todas las exportaciones inferiores al promedio corresponden a productos primarios.

4/ Aparte de la indudable contribución de Estados Unidos a la expansión del comercio de bienes de capital, destaca el extraordinario desempeño de la región asiática como exportadora e importadora de estos productos. Las exportaciones de bienes de capital de seis países en desarrollo de Asia (Hong Kong, República de Corea, Malasia, Singapur, Taiwán y Tailandia) sumaron 47 000 millones de dólares en 1987, lo que equivale a alrededor de 18% de la cifra correspondiente por el mismo concepto a los países desarrollados. Asimismo, las importaciones totales de bienes de capital de esas seis economías en 1987 alcanzaron a 57 000 millones de dólares, esto es, cerca de la mitad del valor de las importaciones de estos productos por parte de los Estados Unidos y casi cuatro veces el valor de las realizadas por Japón.

5/ Se puede señalar que la importancia relativa de Estados Unidos y de la CEE para las exportaciones del Japón ha aumentado, si bien este país sigue siendo un mercado menor para la CEE. En términos bilaterales, Estados Unidos es, lejos, el principal socio comercial de Japón, siendo el país de destino de 34% de las exportaciones y de origen de 23% de las importaciones de este país. El comercio entre Japón y la CEE se mantiene a un nivel relativamente bajo: en 1989, la CEE absorbió solamente 18% de las exportaciones japonesas y le destinó 13% de sus importaciones. La participación de Japón en las exportaciones e importaciones de Estados Unidos y de la CEE es mucho menor que la de éstos en Japón: en 1989, sólo 12% de las exportaciones estadounidenses se dirigieron a Japón, en tanto que casi 20% de sus importaciones provinieron de Japón. En cuanto a la CEE, apenas 2% de sus exportaciones se dirigieron a Japón y 4% de sus importaciones provinieron de ese país. Cabe destacar el alto porcentaje del comercio intra-CEE en ambas direcciones (véanse nuevamente los cuadros 1 y 2).

6/ Actualmente se reconoce la importancia creciente de la región del Pacífico asiático (Japón, Nueva Zelandia, los países asiáticos de reciente industrialización, los de la Asociación de Naciones del Asia Sudoriental (ASEAN) y China), ya que su participación en el producto nacional bruto mundial llegó a 23.5% en 1988, tras haber registrado 16.8% en 1975. Asimismo, a principios de la década de 1980, el volumen del comercio entre los países del Pacífico superaba al de las naciones del Atlántico. En efecto, el primero correspondía a más de 65% del comercio mundial, si bien había registrado 54% en 1980.

7/ Al examinar la estructura del comercio intrarregional por productos en cada uno de los centros durante el período 1980-1987, resulta evidente que en América del Norte, el porcentaje de dicho comercio es alto en hierro y acero y vehículos automotores; en Europa Occidental destacan productos tales como equipo de oficina y de comunicaciones, máquinas y aparatos eléctricos, productos de la industria automotriz, textiles y prendas de vestir. Asia, por su parte, tiene una alta participación en productos primarios, hierro y acero, productos químicos, otras semimanufacturas y textiles (GATT, 1989). Si se toma en cuenta lo ocurrido después del período analizado, especialmente el aumento del comercio intraindustrial entre los países industrializados, promovido también por las inversiones directas del tipo intraindustrial horizontal, se podría concluir que estas cifras han cambiado sustancialmente en los últimos años.

8/ Para mayor información sobre la PPA, véase Hill, 1986 y Frenkel, 1981.

9/ Sobre el último punto, véase CEPAL (1991 a).

10/ Uno de los fenómenos más notables en la economía mundial ha sido la internacionalización financiera. Desde principios de los años setenta, la banca internacional creció a una tasa anual de más de 20%, un ritmo acelerado en lo que respecta al comercial internacional y al producto mundial. Durante el período 1972-1987, el comercio internacional aumentó a alrededor de 2.5 billones de dólares, mientras que la actividad bancaria internacional alcanzó a 4.0 billones de dólares. Durante el período 1982-1988 también se destaca el aumento de la acumulación de activos financieros hasta un monto de 3.8 billones de dólares, si se compara con la formación de capital fijo mundial anual durante los mismos años que alcanzó a 2.3 billones de dólares. La relación entre el tamaño del mercado financiero bancario y la inversión fija mundial se dobló en menos de una década (UNCTAD, 1990). Estas cifras, por supuesto, están subestimados, ya que no consideran las transacciones de bonos (la conversión de activos financieros en valores), que han crecido mucho más rápidamente en los años ochenta.

11/ Los activos de las compañías de seguros y de los fondos de pensión en Japón y en el Reino Unido se cuadruplicaron durante la década de 1980. Turner (1991, p. 66) concluye que, en la segunda mitad de la década, los fuertes flujos de capital eran sostenidos por el aumento de la riqueza más que por una propensión creciente a invertir en el extranjero.

12/ Este resultado se obtiene por (en mil millones de dólares):

las exportaciones ajustadas = $319 + 220 + 607 - 91 + 558 - 60 = 1\ 553$;

las importaciones ajustadas = $446 + 615 - 101 + 794 - 150 = 1\ 604$.

13/ En cuanto a la distribución geográfica de las ventas, si se las compara con las empresas transnacionales japonesas, las de origen estadounidense demuestran una mayor dependencia de las exportaciones hacia Estados Unidos y hacia terceros países. Así, en 1988, si bien más de 60% de las ventas de estas compañías se efectuaron en los mercados locales (para Japón, la cifra correspondiente alcanzó a más de 80% en 1989) cerca de 13% se destinó al país de origen (8% en el caso de Japón) y aproximadamente 25% a terceros países. Resulta interesante señalar que la tendencia de las empresas estadounidenses en materia de exportaciones se aprecia claramente en la región asiática, donde la importancia del mercado local como principal incentivo a la inversión ha decrecido (MITI, 1991, pp. 222-223). Si se consideran los elevados porcentajes de los años sesenta y setenta, cuando cerca de 80% de las ventas se efectuaban en los mercados locales, se podría concluir que las empresas estadounidenses tienen un enfoque distinto de la IED en Asia, y que la perciben como una especie de trampolín para sus exportaciones.

14/ A lo largo de la década de 1980, la cuenta de capital de largo y de corto plazo de Alemania siempre registró balances negativos; en 1989, el déficit combinado alcanzó a DM 128 mil millones, si bien al año siguiente se redujo considerablemente, llegando a DM 90 mil millones. En el cuarto trimestre de 1990, la cuenta de capital de largo plazo mostró un ingreso neto de DM 8 mil millones. En enero de 1991, por primera vez en cinco años, se produjo un déficit en la cuenta corriente mensual, tendencia que se ha mantenido desde entonces. En gran medida, estas alteraciones reflejan la creciente demanda de capital destinado a financiar la unificación alemana y, si a eso se agrega el vuelco de la posición alemana en cuanto a la tasa de interés con los Estados Unidos, se podría pensar que ese país está en vías de convertirse en un receptor neto de capital.

15/ En 1990, la IED en los Estados Unidos ascendió a 37 mil millones de dólares, prácticamente la mitad del monto correspondiente al año anterior, que había sido de 70 mil millones de dólares. En el intertanto, la IED de los inversionistas estadounidenses en el exterior alcanzó a 33 mil millones de dólares, cifra similar a la de 1989.

16/ En 1990, las empresas japonesas que operan en el exterior generaron 910.000 empleos en el sector manufacturero, pero más de 40% de ellos correspondieron a Estados Unidos y Europa, proporción que tiende a aumentar (MITI, 1991).

17/ El grado del uso de una moneda en las transacciones internacionales está afectado por varios elementos, entre otros, la extensión, la naturaleza, los flujos del comercio (que influyen el sistema de la facturación), la estabilidad y la eficiencia del mercado. La voluntad de los extranjeros mantener los activos y pasivos en una moneda particular no necesariamente tiene que ver si o no la cuenta capital neta o cuenta corriente está en equilibrio pero está asociada con los riesgos/retornos y los costos de transacciones.

18/ El rápido incremento de las exportaciones de los países asiáticos de industrialización reciente ha determinado que sus productos sean sometidos a restricciones comerciales cada vez más estrictas por parte de Estados Unidos, entre las que cabe destacar su exclusión, desde enero de 1989, del Sistema Generalizado de Preferencias y las disposiciones de la nueva Ley General Comercial de Comercio y Competitividad de 1988, sección Super 301.

19/ Se debe tener presente que, durante los años ochenta, la balanza comercial por concepto de manufacturas entre ambas regiones fue positiva para Estados Unidos y que las exportaciones de estos productos hacia la región aumentaron durante la segunda mitad de la década. En 1990, el déficit de los países miembros de la ALADI en la categoría de manufacturas ascendió a casi 5.8 mil millones de dólares. Por otro lado, la mayor parte del saldo comercial negativo de Estados Unidos con América Latina corresponde a su enorme déficit con respecto a los productos energéticos que, en 1990, alcanzó a más de 16 mil millones de dólares con la ALADI, en circunstancias que su déficit total fue de 17 mil millones. Como consecuencia de la inestabilidad política en el Golfo Pérsico, Estados Unidos podría privilegiar la importación de productos energéticos desde América Latina. Si eso ocurriera, su déficit con la región crecería aún más y, si ese desequilibrio se limitara a dimensiones manejables, las exportaciones estadounidenses de manufacturas aumentarían sustancialmente.

20/ Esta situación es producto de varios factores, entre otros: i) los esfuerzos realizados por diversos países de la región por reformar sus políticas económicas, incluyendo los ámbitos comercial, de inversión y de propiedad intelectual; ii) la reciente incorporación al GATT de varios países latinoamericanos, de lo que resulta que más países de la región están sujetos a la disciplina del Acuerdo General y a su sistema de solución de conflictos; iii) la reacción favorable de Estados Unidos ante la posición constructiva adoptada por los países latinoamericanos en la Ronda Uruguay, especialmente con respecto a la agricultura; y iv) la demora en finalizar la Ronda, la ausencia de un acuerdo comercial global y la intensificación de los conflictos comerciales entre bloques económicos, que hace que se privilegien políticas bilaterales y acciones unilaterales. El resultado de todo lo anterior fue que las medidas proteccionistas se aplicaran con menor frecuencia que en años anteriores.

21/ La Ley de Recuperación Económica de la Cuenca del Caribe, promulgada en 1984, ofrece acceso exento de impuestos aduaneros al mercado estadounidense a la mayoría de los países firmantes, que actualmente son 23 (uno más, Nicaragua, fue recientemente declarado elegible). En cuanto a la Iniciativa para la Cuenca del Caribe, sus resultados han sido muy limitados. En 1983, los países miembros lograron un superávit comercial de 3.7 mil millones de dólares con Estados Unidos. Sin embargo, en 1989, fue este país el que obtuvo un superávit de 2.3 mil millones de dólares. Durante el período 1983-1989, Estados Unidos incrementó más de 70% sus exportaciones a los países de la Iniciativa, mientras que las exportaciones de éstos declinaron de 9.1 mil millones de dólares a 7.1 mil millones de dólares, debido en gran medida a la rebaja de los precios de los combustibles y a la exclusión del sistema de algunos productos de importancia, como los textiles, el calzado, las maletas, los tunes y los combustibles y sus derivados.

22/ Las restricciones no tarifarias aplicadas por Estados Unidos a los productos lácteos fueron equivalentes a un arancel de 80%, en tanto que el arancel visible era de sólo 8.4%. Efectos similares producen las barreras no arancelarias en el caso de otros productos de interés para América Latina: el azúcar (0.5% y 30%, respectivamente), las carnes (3% y 30%), el carbón y el acero (5.5% y 30%), y los textiles y el vestuario (22% y 30%) (Prieto, 1991).

23/ Existen grandes disparidades entre los países: Chile atrajo IED equivalente a 5% y 6% del PIB en 1987 y 1989, respectivamente, en tanto que Perú, Brasil, Uruguay y Venezuela, en 1989, recibieron menos de 0.2%.

24/ Sobre las posibles repercusiones del Mercado Común Europeo para América Latina, véase CEPAL (1990 b).

25/ Para mayores detalles sobre los puntos analizados en esta sección, véase CEPAL (1991 c).

26/ Se debe mencionar que, en años recientes, la IED orientó casi exclusivamente a los sectores no manufactureros de América Latina. De éstos, el financiero, el de los seguros y el de transporte sumaron alrededor de 90% del total invertido.

27/ Con respecto a América Latina, Japón ocupa un lugar no muy significativo entre los países con los que mantiene relaciones comerciales, aparte de que existen importantes diferencias entre ellos. En cuanto a la ALADI, a fines de los años ochenta, Japón era el mercado más importante después de Estados Unidos en cuatro países: Chile (11.5%), Brasil (6.5%), Perú (11.2%) y México (6.7%). Para Venezuela, Japón era el tercer mercado (3.7%). En cuanto a las importaciones latinoamericanas, según cifras de 1989, Japón era el segundo proveedor en tres países, después de Estados Unidos: Ecuador (12.3%), Colombia (10.3%) y México (5.7%).

28/ Cabe destacar que, en 1989, las importaciones japonesas provenientes de los países asiáticos de reciente industrialización y de los de la ASEAN representaron solamente 36% de las importaciones combinadas de la CEE y Estados Unidos procedentes de esos países asiáticos; en ese año, Estados Unidos importó 74 000 millones de dólares de los primeros y 15 000 millones de los segundos, en tanto que la CEE importó 34 000 millones y 11 000 millones, respectivamente. Estos flujos fueron muy superiores a los correspondientes a Japón (31 000 millones y 18 000 millones de dólares, respectivamente). Esto significa que todavía es prematuro suponer la existencia de un bloque comercial autónomo en esa región. Al examinar los cambios en la participación de estos países en el comercio exterior con la CEE y Estados Unidos en conjunto, la UNCTAD (1990) ha señalado que

el desempeño comercial de los países asiáticos parece ser muy similar en los principales mercados de economía avanzada, teniendo en cuenta que la penetración exportadora de esos países en el mercado japonés refleja su especialización creciente en productos manufacturados (la matriz de productos) con alto contenido tecnológico y su nivel de competitividad más que un sesgo especial hacia el mercado japonés.

29/ En relación con la inversión directa, cabe señalar que el número de compañías japonesas que invirtieron en otros países asiáticos se duplicó con creces durante el período 1985-1989. En 1989, Japón era el mayor inversionista directo en Corea, Tailandia, Indonesia, Taiwán y Malasia, y ocupaba el segundo lugar en Filipinas y Hong Kong. Al cierre de la década de 1980, otros países asiáticos emergieron como importantes inversionistas directos en la ASEAN, por lo que actualmente los flujos anuales de inversión directa de los países asiáticos de reciente industrialización en la ASEAN están superando los de Japón y Estados Unidos.

BIBLIOGRAFIA

- Bhagwati, Jagdish (1990), "The international trading system", IDS Bulletin, vol. 21, N° 1, enero.
- CEPAL (Comisión Económica para América Latina y el Caribe) (1987), Relaciones económicas internacionales y cooperación regional de América Latina y el Caribe (LC/G.1422), serie Estudios e informes de la CEPAL, N° 63, Santiago de Chile. Publicación de las Naciones Unidas, N° de venta: S.87.II.G.4
- (1990a), América Latina frente a la Iniciativa Bush: un examen inicial (LC/R.924), Santiago de Chile, septiembre.
- (1990b), Europa 1992 y sus consecuencias económicas sobre América Latina y el Caribe (LC/R.918(Sem.59/3)), Santiago de Chile, septiembre.
- (1991a), La coordinación de las políticas macroeconómicas en el contexto de la integración latinoamericana. Una primera aproximación para el caso de la integración entre Argentina y Brasil (LC/L.630), Santiago de Chile, junio.
- (1991b), La Ronda Uruguay de Negociaciones Comerciales Multilaterales y los países de América Latina y el Caribe (LC/R.1003), Santiago de Chile, junio.
- (1991c), Relaciones comerciales entre Japón y América Latina: desafíos y oportunidades (LC/L.632), Santiago de Chile, junio.
- CET (Centro de las Naciones Unidas sobre las Empresas Transnacionales) (1991), World Investment Report 1991. The Triad in Foreign Direct Investment (ST/CTC/118), Nueva York, julio. Publicación de las Naciones Unidas, N° de venta: E.91.II.A.
- Davenport, Michael W.S. (1990), "The external policy of the Community and its effects upon the manufactured exports of the developing countries", Journal of Common Market Studies, vol. 29, N° 2, diciembre.
- de Castro, Juan A. (1989), "Determinants of protection and evolving forms of North-South trade", UNCTAD Review, vol. 1, N° 2 (UNCTAD/SGO/5). Publicación de las Naciones Unidas, N° de venta: E.89.II.D.20.
- Dornbusch, Rudiger (1990), "The dollar and the adjustment options", International Trade: The Changing Role of the United States, Frank J. Macchiarola (ed.), Nueva York, The Academy of Political Science.
- Emmerij, Louis J. (1990), "Europe 1992 and the developing countries: conclusions", Journal of Common Market Studies, vol. 29, N° 2, diciembre.
- Estados Unidos, Departamento de Comercio, Survey of Current Business, Washington, D.C., varios números.

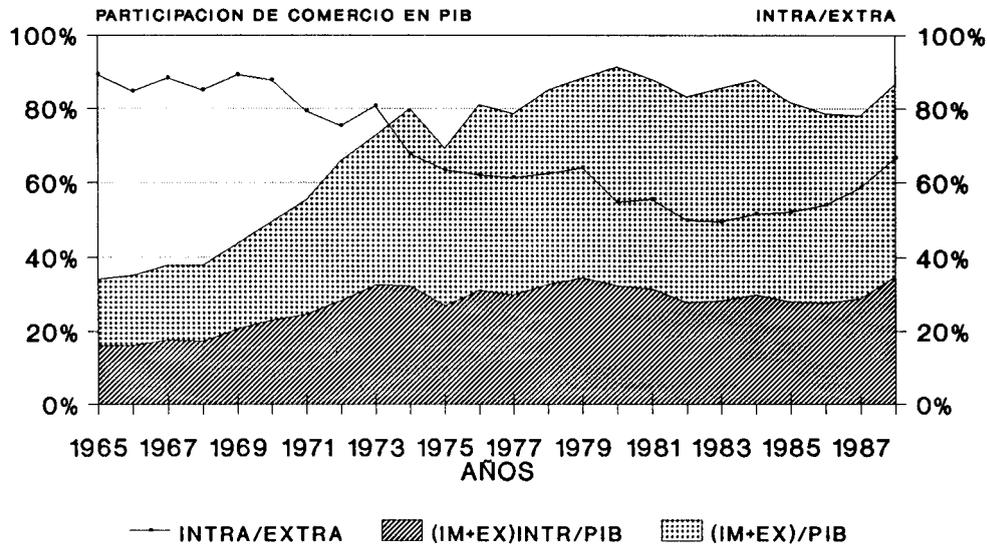
- Frenkel, Jacob A. (1981), "The collapse of purchasing power parities during the 1970's", European Economic Review, vol. 16, N° 1, mayo.
- GATT (Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio) (1989), El comercio internacional, 88-89, Ginebra.
- (1990), El comercio internacional, 89-90, Ginebra.
- (1991), Press Release, Ginebra, 19 de marzo (GATT/1504).
- Goldsbrough, David y Ranjit Teja (1991), Globalization of Financial Markets and Implications for Pacific Basin Developing Countries, IMF Working Paper, WP/91/34, Washington, D.C., Fondo Monetario Internacional, marzo.
- Gonçalves, Reinaldo y Juan A. de Castro (1989), "El proteccionismo de los países industrializados y las exportaciones de la América Latina", El Trimestre Económico, vol. 41(2), N° 222, abril-junio.
- Hafbauer, Gary C. y Jeffrey J. Schott (1991), "Options for a Hemispheric Trade Order", documento presentado al seminario "The Changing Hemisphere Trade Environment: Opportunities and Obstacles", Latin American Caribbean Center, Florida International University, 19 de enero 1991.
- Hill, Peter (1986), "International price levels and purchasing power parities", OECD Economic Studies, N° 6, París, primavera.
- Horisaka, Kotaro (1990), "La nueva situación económica japonesa y América Latina y el Caribe", Integración latinoamericana, N° 153, enero-febrero.
- IIF (Instituto de Finanzas Internacionales) (1990), Fostering Foreign Direct Investment in Latin America, Washington, D.C., junio.
- Japón, Ministerio de Comercio Internacional y Industria de Japón (1990), Tsusho hakusho 1990 [el libro blanco sobre el comercio internacional], Tokio.
- (1991), Tsusho hakusho 1991, Tokio.
- JETRO (Organización de Comercio Exterior de Japón) (1990), "World and Japanese Trade: The Era of Drastic Change and Unification of World Economies", a summary of JETRO White Paper on International Trade 1990, Tokio, octubre.
- (1991), Sekai to nihon no kaigai chokusetsu toshi [La inversión extranjera directa del mundo y Japón], Tokio.
- Koekkoek, Ad, Arie Kuyvenhoven y Willem Molle (1990), "Europe 1992 and the developing countries: an overview", Journal of Common Market Studies, vol. 29, N° 2, diciembre.

- Lafay, Gérard y Deniz Unal-Kesenci (1991), "Los tres polos geográficos del comercio internacional", documento presentado al Coloquio Internacional sobre perspectivas de la economía mundial y su efecto sobre las economías de América Latina y el Caribe, organizado conjuntamente por el Instituto Latinoamericano y del Caribe de Planificación Económica y Social (ILPES) y el Instituto Internacional de Administración Pública (IIAP), Santiago de Chile, 15 al 18 de abril de 1991.
- Langhammer, Rolf J. (1990), "Fuelling a new engine of growth or separating Europe from non-Europe?", Journal of Common Market Studies, vol. 29, N° 2, diciembre.
- Lorenz, Detlef (1990), "Tendencias hacia el regionalismo en la economía mundial: ¿contribución a un nuevo orden económico internacional?", Boletín, vol. 36, N° 2, México, D.F., Centro de Estudios Monetarios Latinoamericanos (CEMLA), marzo-abril.
- Matthews, Alan y Dermot McAleese (1990), "LDC primary exports to the EC: prospects post-1992", Journal of Common Market Studies, vol. 29, N° 2, diciembre.
- Moneta, Carlos (1991a), Japón y América Latina en los años noventa. Nuevas opciones económicas, Buenos Aires, Editorial Planeta.
- (1991b), "Situación y perspectivas recientes en las relaciones económicas entre Japón y América Latina", documento presentado al Coloquio Internacional sobre perspectivas de la economía mundial y su efecto sobre las economías de América Latina y el Caribe, organizado conjuntamente por el Instituto Latinoamericano y del Caribe de Planificación Económica y Social (ILPES) y el Instituto Internacional de Administración Pública (IIAP), Santiago de Chile, 15 al 18 de abril de 1991.
- Naciones Unidas, Monthly Bulletin of Statistics, Nueva York, varios números.
- OEA (Organización de los Estados Americanos) (1991), Boletín comercial, vol. 26, N° 5, Washington, D.C., mayo.
- Ostry, Sylvia (1990), "The Evolution of the World Trading System and the Future of Multilateralism", documento presentado al Joint Canada-Germany Symposium on Regional Integration in the World Economy, Kiel, 28 de febrero al 2 de marzo de 1990.
- (1991), "European Integration and the International Economy", documento presentado a la Canada-Japan Business Conference, Halifax, 12 al 15 mayo de 1991.
- Pérez del Castillo, Carlos (1991), "La Iniciativa para las Américas en el contexto de las relaciones de América Latina y el Caribe con los Estados Unidos", documento presentado al Coloquio Internacional sobre perspectivas de la economía mundial y su efecto sobre las economías de América Latina y el Caribe, organizado conjuntamente por el Instituto Latinoamericano y del Caribe de Planificación Económica y Social (ILPES) y el Instituto Internacional de Administración Pública (IIAP) de Francia, Santiago de Chile, 15 al 18 de abril de 1991.

- Prieto, Francisco (1991), "América Latina y el comercio mundial", Santiago de Chile, CEPAL, documento presentado a la Reunión sobre "La política económica para América Latina y el Caribe", patrocinada por la CEPAL y el Instituto de América Latina (IAL) de la Academia de Ciencias (AC) de la Unión Soviética, Moscú, URSS, 15 al 21 de julio de 1991.
- Rosales, Osvaldo (1991), "El ajuste estructural en la economía norteamericana: escenarios e impactos sobre América Latina", mimeo.
- Sinha, Radha (1990), "Are EC-Japan-US trade relations at the crossroads?", Intereconomics, vol. 25, N° 5, septiembre-octubre.
- Smeets, Maarten (1990), "Globalisation and the trade policy response", Journal of World Trade, vol. 24, N° 5, octubre.
- Stalling, Barbara (1991), "Latin American Trade Relations with Japan: New Opportunities in the 1990?", documento presentado al seminario "The Changing Hemisphere Trade Environment: Opportunities and Obstacles", Latin American Caribbean Center, Florida International University, 19 de enero 1991.
- Summers, Robert y Alan Heston (1991), "The Penn World Table (Mark 5): an expanded set of international comparisons, 1950-1988", The Quarterly Journal of Economics, vol. 106, N° 2, mayo.
- Takeuchi, Kenji (1990), Does Japanese Direct Foreign Investment Promote Japanese Imports from Developing Countries?, serie Policy, Research, and External Affairs Working Papers, N° 458, Washington, D.C., Banco Mundial, junio.
- Talvas, George y Yuzuru Ozeki (1991), "The Japanese Yen as an International Currency", IMF Working Paper, WP/91/2, Washington, D.C., Fondo Monetario Internacional, enero.
- Turner, Philip (1991), Capital Flows in the 1980s: A Survey of Major Trends, BIS (Bank of International Settlement) Paper, N° 30, abril.
- UNCTAD (Conferencia de las Naciones Unidas sobre el Comercio y el Desarrollo) (1990), Trade and Development Report, 1990 (UNCTAD/TDR/10), Nueva York. Publicación de las Naciones Unidas, N° de venta: E.90.II.D.6.
- Watanabe, Toshio (1990), Ajia shinchoryu [la nueva corriente de Asia], Tokio, Chuo Koron Sha.
- Wonnacott, Paul y Mark Lutz (1989), "Is there a case for free trade areas?", Free Trade Areas and US Trade Policy, Jeffrey J. Schott (ed.), Washington, D.C., Institute for International Economics.

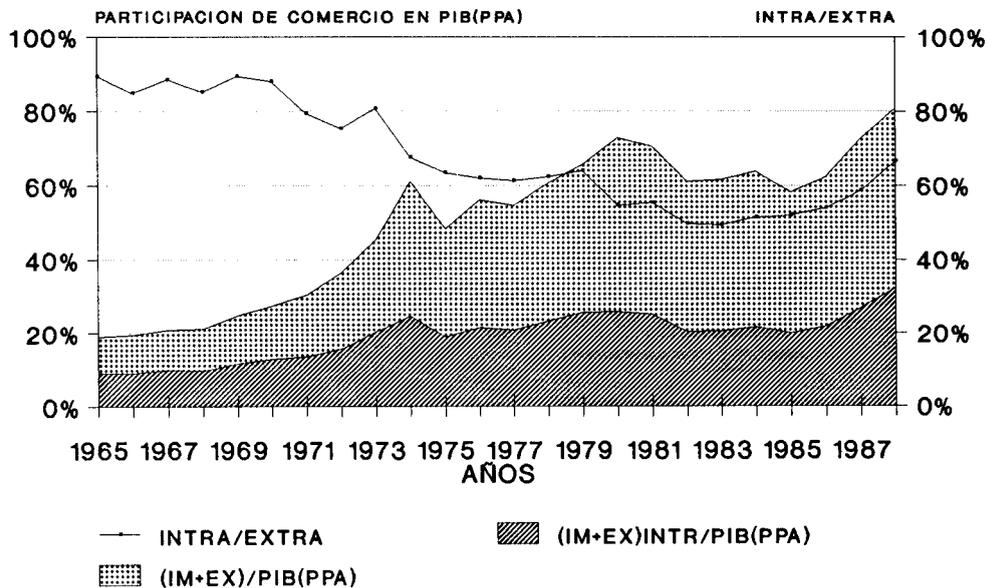
ANEXOS

GRAFICO ANEXO 1 A
TAIWAN
COMERCIO EN RELACION CON PIB



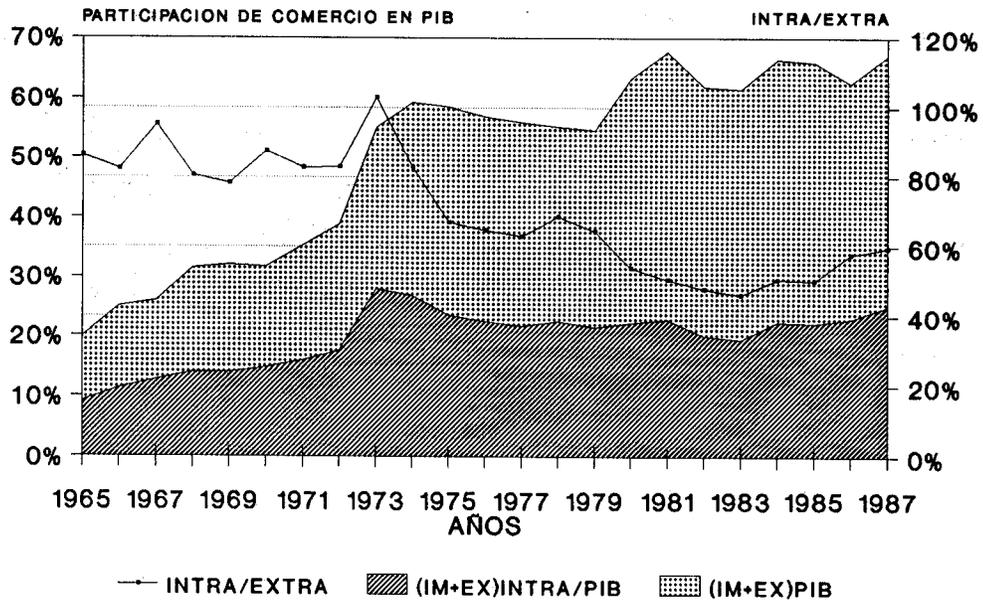
FUENTES: International Commodity Trade
Data Base (COMTRADE), Nueva York, 1991;
Summers y Heston (1991).

GRAFICO ANEXO 1 B
TAIWAN
COMERCIO EN RELACION CON PIB(PPA)



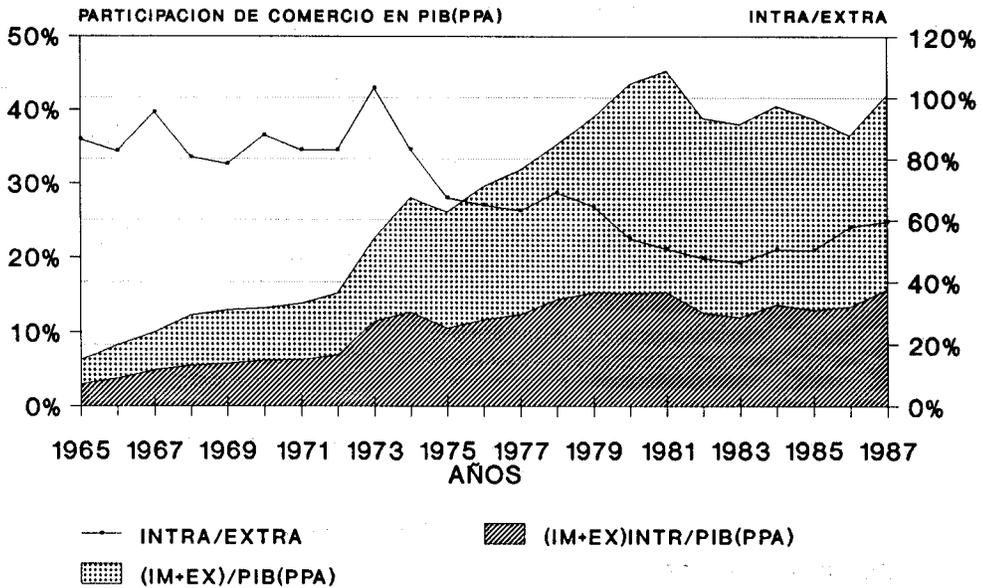
FUENTE: COMTRADE; Summers y Heston (1991)

GRAFICO ANEXO 2 A
COREA DE SUR
COMERCIO EN RELACION CON PIB



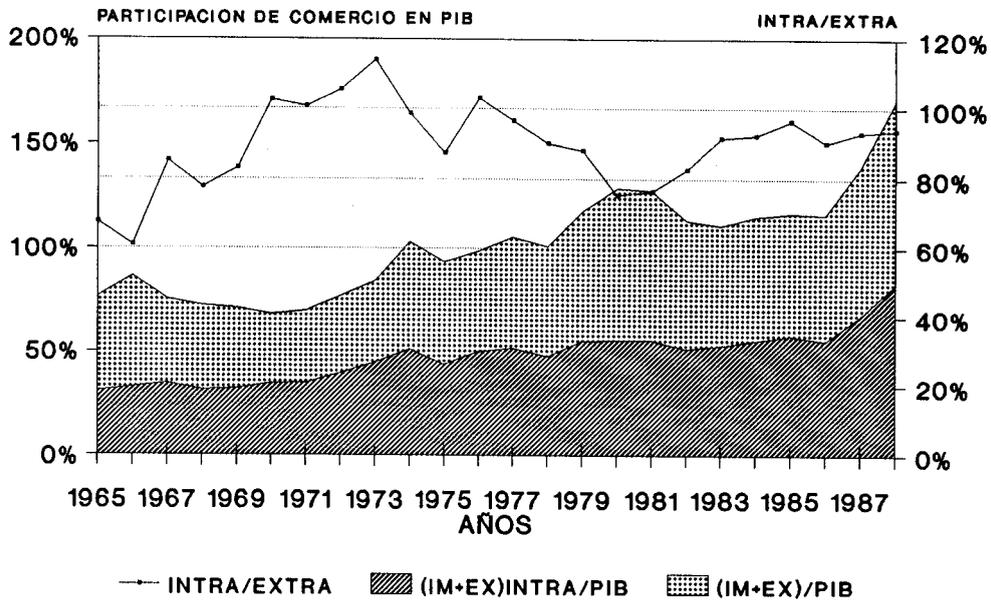
FUENTE:COMTRADE;Summers y Heston(1991)

GRAFICO ANEXO 2 B
COREA DE SUR
COMERCIO EN RELACION CON PIB(PPA)



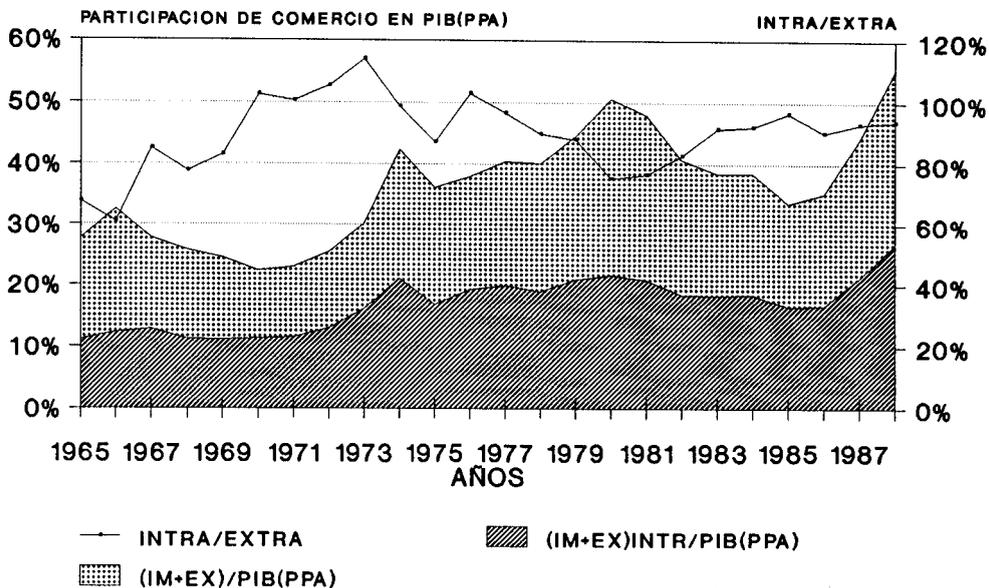
FUENTE:COMTRADE;Summers y Heston(1991)

GRAFICO ANEXO 3 A
TAILANDIA
COMERCIO EN RELACION CON PIB



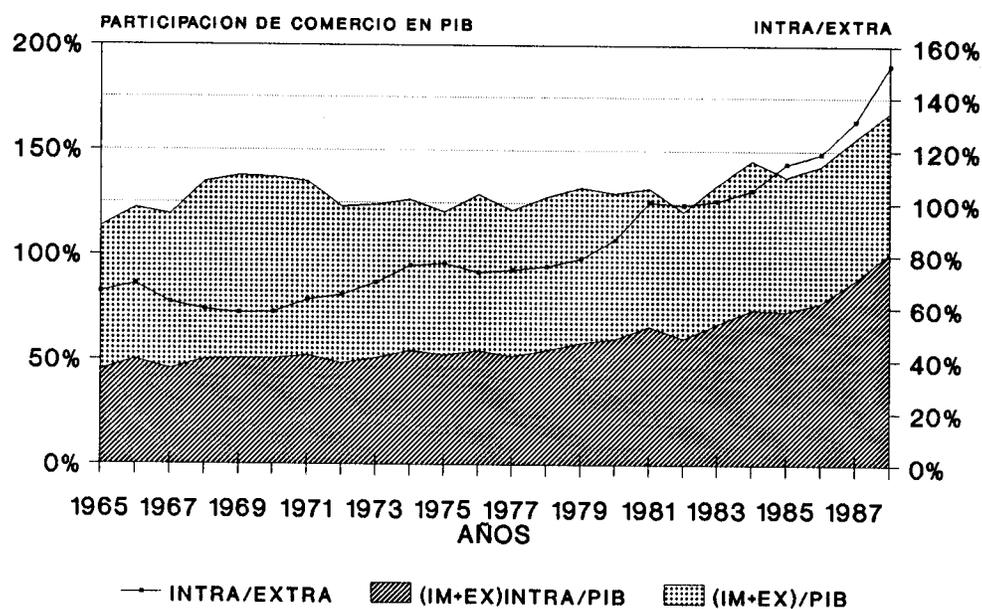
FUENTE:COMTRADE;Summers y Heston(1991)

GRAFICO ANEXO 3 B
TAILANDIA
COMERCIO EN RELACION CON PIB(PPA)



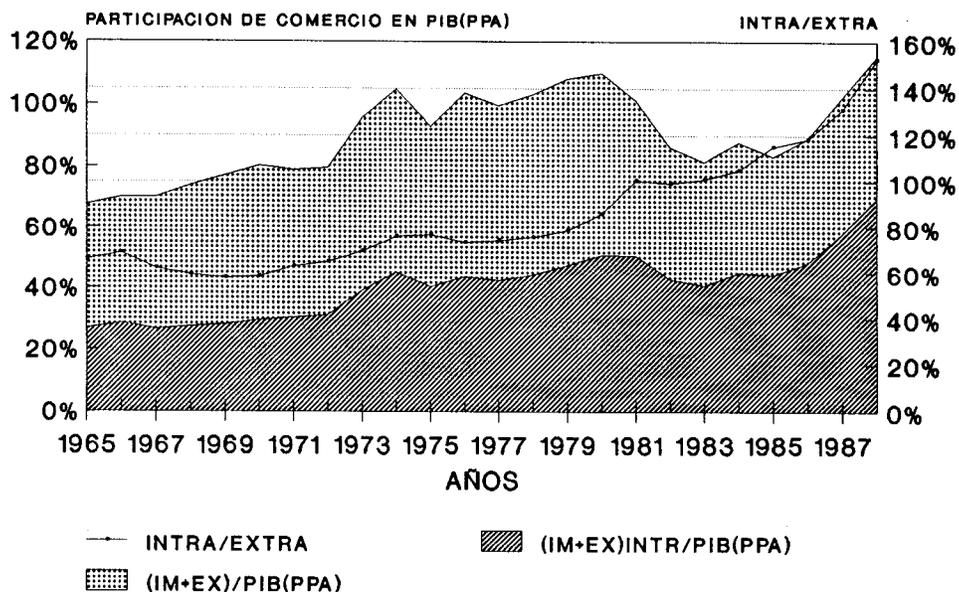
FUENTE:COMTRADE;Summers y Heston(1991)

GRAFICO ANEXO 4 A
HONG KONG
COMERCIO EN RELACION CON PIB



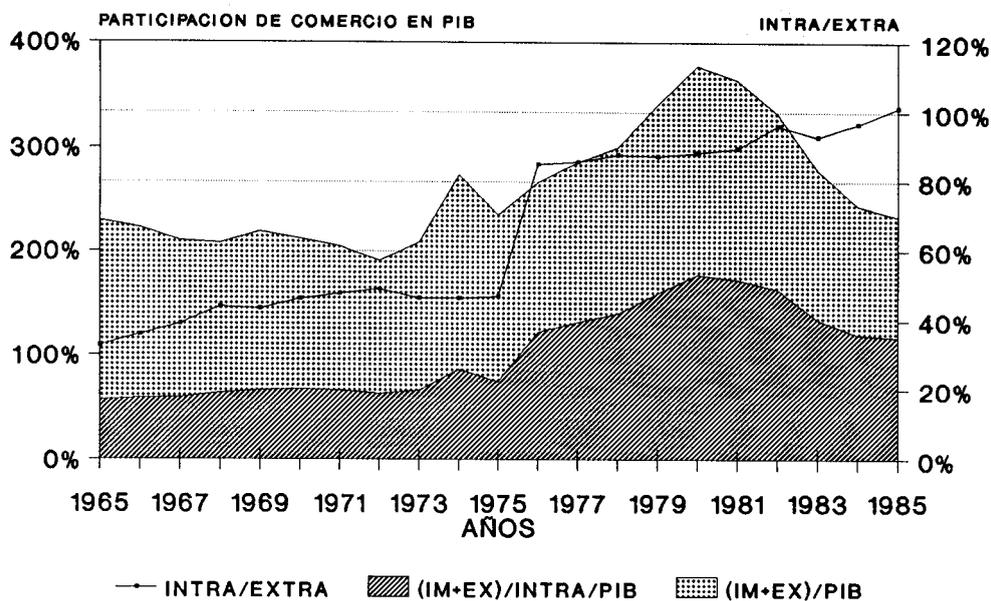
FUENTE:COMTRADE;Summers y Heston(1991)

GRAFICO ANEXO 4 B
HONG KONG
COMERCIO EN RELACION CON PIB(PPA)



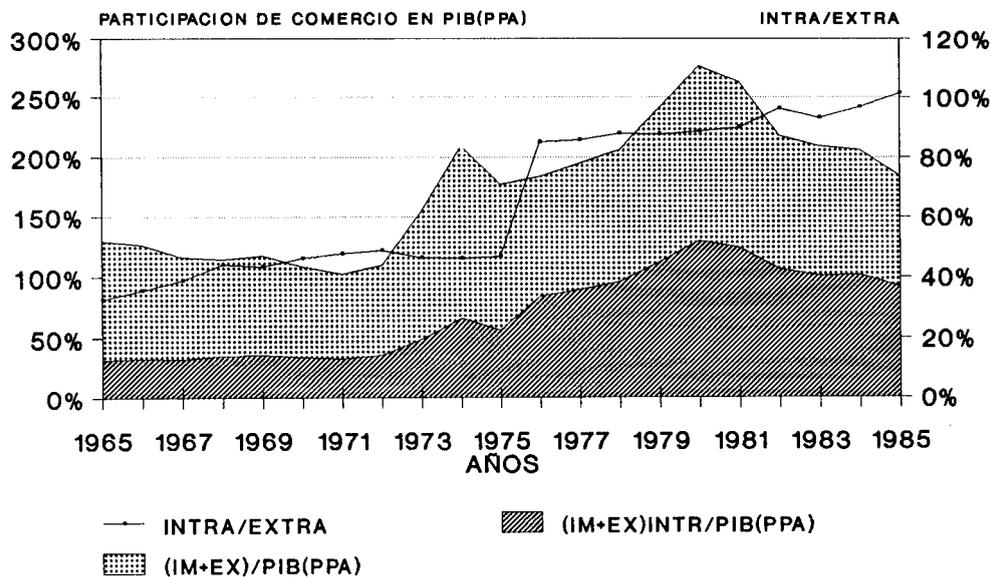
FUENTE:COMTRADE;Summers y Heston(1991)

GRAFICO ANEXO 5 A
SINGAPUR
COMERCIO EN RELACION CON PIB



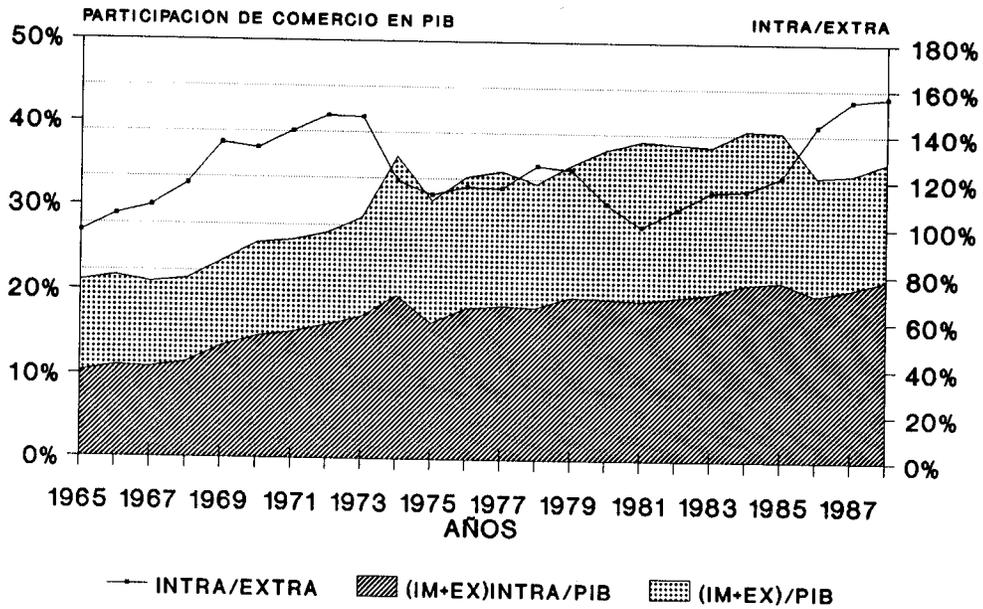
FUENTE:COMTRADE;Summers y Heston(1991)

GRAFICO ANEXO 5 B
SINGAPUR
COMERCIO EN RELACION CON PIB(PPA)



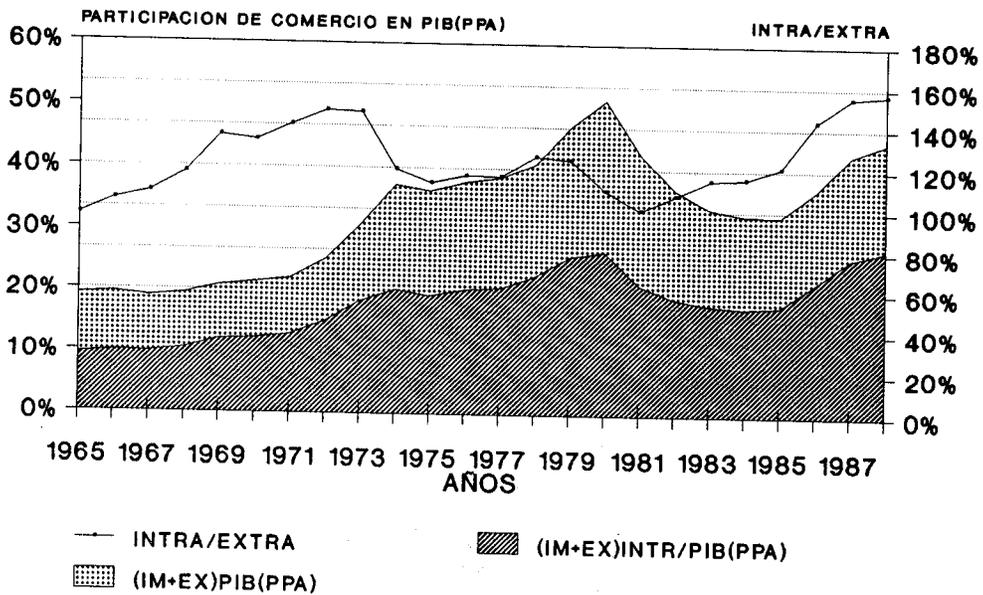
FUENTE:COMTRADE;Summers y Heston(1991)

**GRAFICO ANEXO 6 A
FRANCIA
COMERCIO EN RELACION CON PIB**



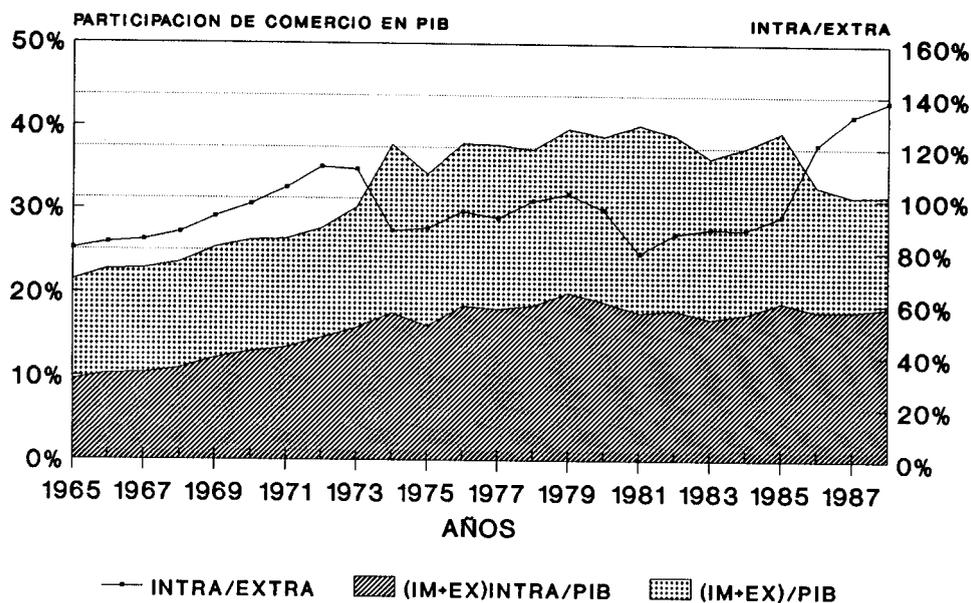
FUENTE:COMTRADE;Summers y Heston(1991)

**GRAFICO ANEXO 6 B
FRANCIA
COMERCIO EN RELACION CON PIB(PPA)**



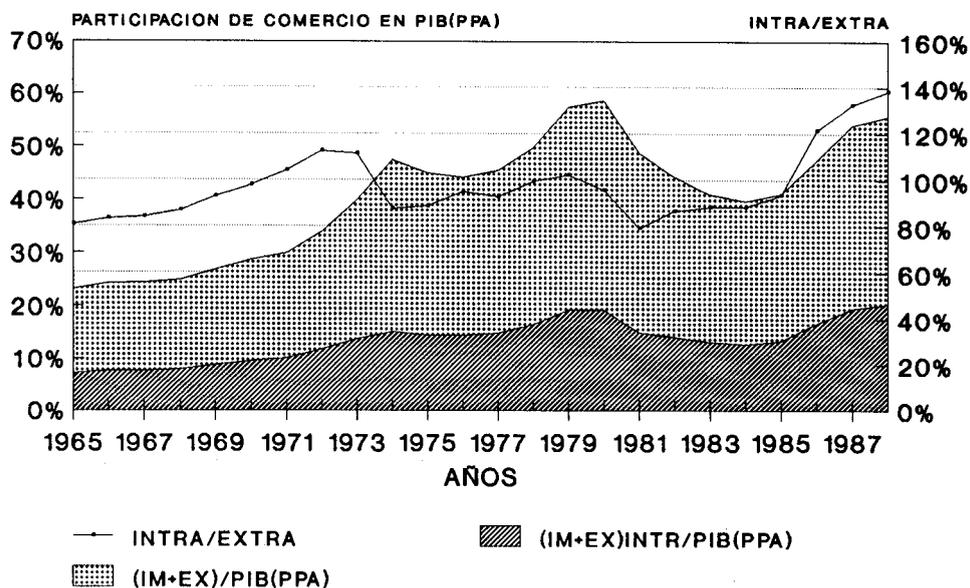
FUENTE:COMTRADE;Summers y Heston(1991)

GRAFICO ANEXO 7 A
ITALIA
COMERCIO EN RELACION CON PIB



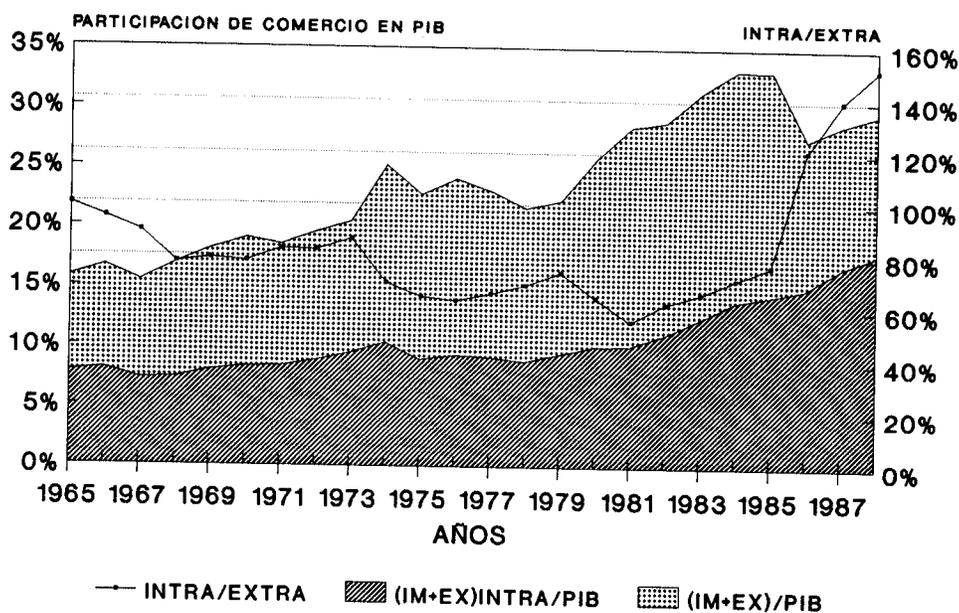
FUENTE:COMTRADE;Summers y Heston(1991)

GRAFICO ANEXO 7 B
ITALIA
COMERCIO EN RELACION CON PIB(PPA)



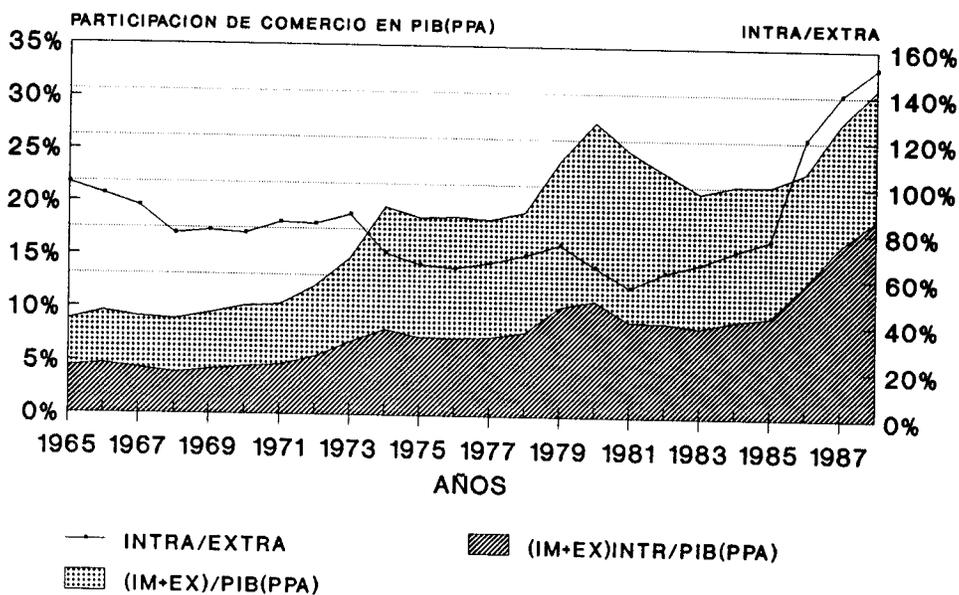
FUENTE:COMTRADE;Summers y Heston(1991)

GRAFICO ANEXO 8 A
ESPAÑA
 COMERCIO EN RELACION CON PIB



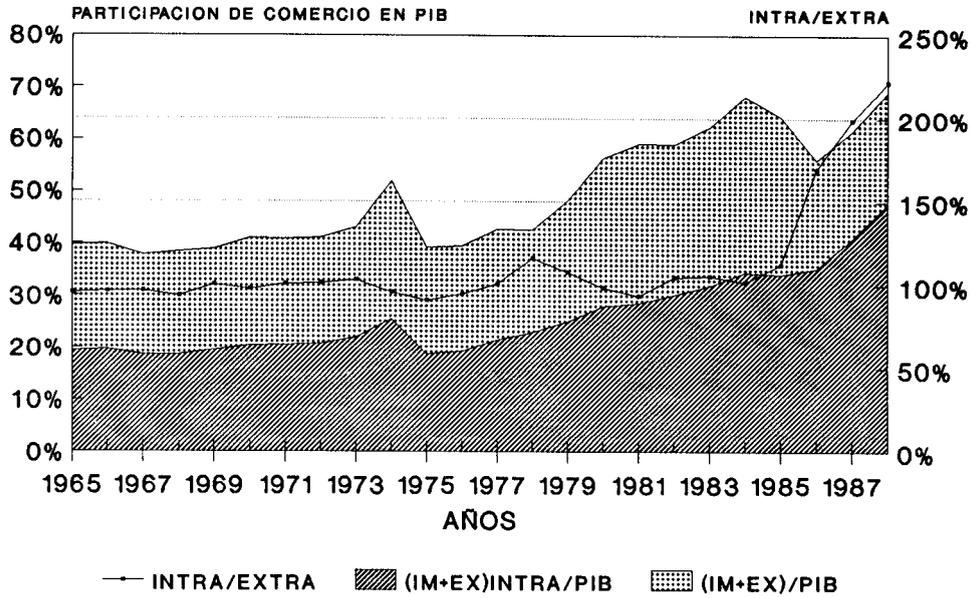
FUENTE:COMTRADE;Summers y Heston(1991)

GRAFICO ANEXO 8 B
ESPAÑA
 COMERCIO EN RELACION CON PIB(PPA)



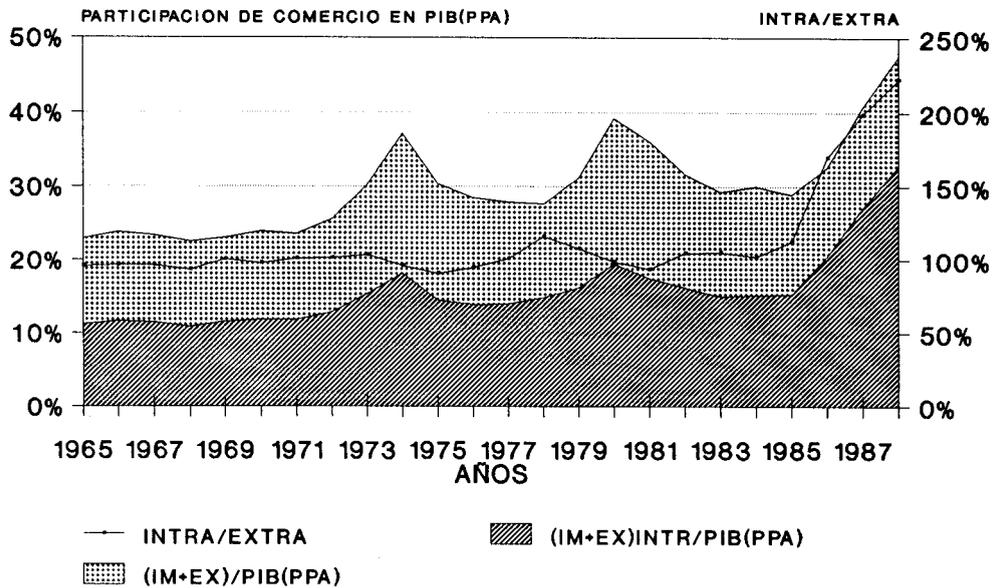
FUENTE:COMTRADE;Summers y Heston(1991)

GRAFICO ANEXO 9 A
PORTUGAL
COMERCIO EN RELACION CON PIB



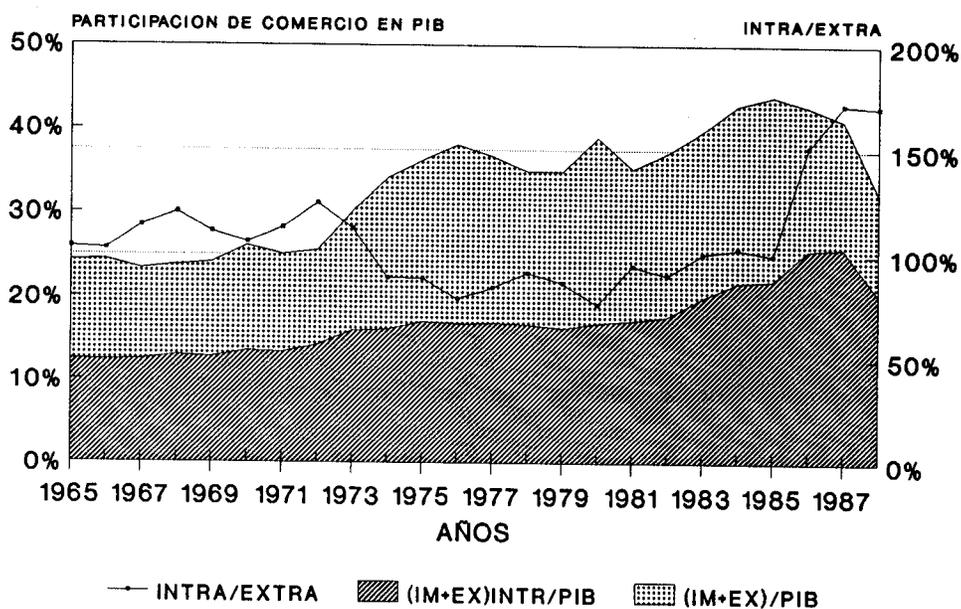
FUENTE:COMTRADE;Summers y Heston(1991)

GRAFICO ANEXO 9 B
PORTUGAL
COMERCIO EN RELACION CON PIB(PPA)



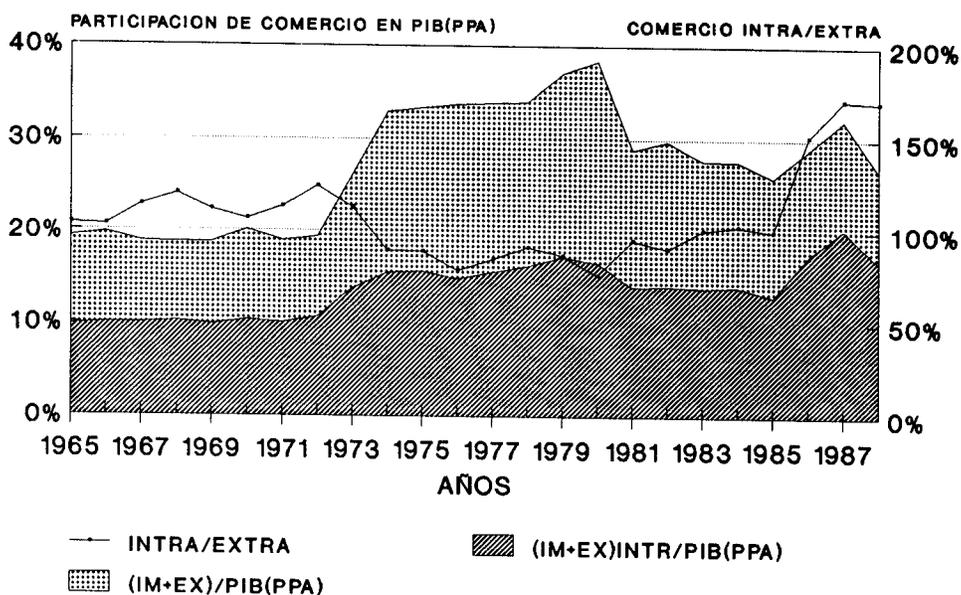
FUENTE:COMTRADE;Summers y Heston(1991)

GRAFICO ANEXO 10 A
GRECIA
COMERCIO EN RELACION CON PIB



FUENTE: COMTRADE

GRAFICO ANEXO 10 B
GRECIA
COMERCIO EN RELACION CON PIB(PPA)



FUENTE: COMTRADE; Summers y Heston (1991)