

Revista de la CEPAL

Secretario Ejecutivo
Gert Rosenthal

Secretario Ejecutivo Adjunto
Carlos Massad

Director de la Revista
Aníbal Pinto

Secretario Técnico
Eugenio Lahera



NACIONES UNIDAS
COMISION ECONOMICA PARA AMERICA LATINA Y EL CARIBE
SANTIAGO DE CHILE, ABRIL DE 1992

SUMARIO

En memoria de Fernando Fajnzylber. <i>Gert Rosenthal</i> , Secretario Ejecutivo de la CEPAL.	7
América Latina y la internacionalización de la economía mundial. <i>Mikio Kuwayama</i> .	9
Privatización y retracción del Estado en América Latina. <i>David Félix</i> .	33
Reforma de las empresas públicas latinoamericanas. <i>Antonio Martín del Campo</i> y <i>Donald R. Winkler</i> .	53
El empresario centroamericano como actor económico y social. <i>Andrés Pérez</i> .	77
¿Por qué los hombres son tan irresponsables? <i>Rubén Kaztman</i> .	87
Tesis erradas sobre la juventud de los años noventa. <i>John Durston</i> .	97
Las relaciones entre descentralización y equidad. <i>Sergio Boisier</i> .	113
Reorientación de la integración centroamericana. <i>Rómulo Caballeros</i> .	133
El MERCOSUR y las nuevas circunstancias para su integración. <i>Mónica Hirst</i> .	147
Vinculación industrial internacional y desarrollo exportador: el caso de Chile. <i>Alejandra Mizala</i> .	159
El pensamiento de Prebisch. <i>Ronald Sprout</i> .	187
Orientaciones para los colaboradores de la <i>Revista de la CEPAL</i> .	204
Publicaciones recientes de la CEPAL	205

América Latina y la internacionalización de la economía mundial

*Mikio Kuwayama**

El presente artículo cuestiona la tesis generalizada de que la economía internacional se está polarizando en tres núcleos regionales: los Estados Unidos, la Comunidad Económica Europea y Japón. A la luz de la evolución de las corrientes comerciales y financieras de los años ochenta, sostiene que no se ha verificado la formación de tres bloques comerciales. La interdependencia económica, medida por la relación entre el comercio intrarregional y el producto interno bruto, muestra que la CEE es el único de los tres centros donde se cumplirían claramente las condiciones para la supuesta creación de un bloque. En términos globales, el crecimiento del comercio de mercancías en cada uno de ellos durante los años ochenta favoreció más al comercio con el resto del mundo que al intrarregional. En ámbitos financieros, también la economía mundial se ha caracterizado por una interdependencia e internacionalización progresiva, que involucra principalmente a los tres centros mencionados.

En el esquema de internacionalización de la economía mundial se advierte un leve proceso de marginación de América Latina. Por esta razón, la región reconoce cada vez más la importancia de establecer una zona de libre comercio en el continente americano, que podría crear comercio y diversificarlo. Dado el estado relativamente incipiente de la elaboración de la Iniciativa para las Américas, los países latinoamericanos deberían explorar modalidades para fortalecer sus vínculos económicos con cada uno de los centros indicados. Para tal fin, el artículo examina las relaciones entre América Latina y esos centros y propone algunas líneas de acción.

*Oficial de Asuntos Económicos de la División de Comercio Internacional y Desarrollo de la CEPAL.

Introducción

Existe actualmente la opinión generalizada de que la economía mundial se está polarizando en núcleos regionales o bloques, con el apoyo de acuerdos que refuerzan los vínculos privilegiados entre Estados que comparten un ámbito económico, geográfico, histórico o cultural. Así, Estados Unidos, la Comunidad Económica Europea (CEE) y Japón constituyen tres polos, cada uno de los cuales tiende a ejercer cierto grado de hegemonía en su propia región. El presente artículo intenta aclarar si esta tesis de la regionalización interpreta bien los acontecimientos económicos de los años ochenta, a la luz de la evolución de las corrientes comerciales y financieras.

En el período indicado, el ritmo de crecimiento del comercio mundial experimentó una notable recuperación, fundamentalmente en virtud del comercio de bienes de alto contenido tecnológico y de los países que fueron capaces de integrarse cada vez más a los circuitos mundiales de su producción y comercialización. Estos países fueron principalmente los industrializados, y algunos de Asia —tanto países asiáticos de reciente industrialización (PARI) como pertenecientes a la Asociación de Naciones del Asia Sudoriental (ASEAN)—, cuyo modelo de crecimiento se basa en la exportación de manufacturas sofisticadas.¹ Los países de América Latina y Africa, en su mayoría, se han visto cada vez más marginados de este proceso.

Frente a esa situación, América Latina ha ido tomando conciencia de la importancia de establecer una zona de libre comercio en el continente americano, con miras a crear intercambio y diversificarlo. Por otra parte, Estados Unidos desea recuperar el espacio económico que ha perdido a nivel internacional y fortalecer sus vínculos con América Latina, donde sus posibilidades de progreso comercial son más efectivas. Sin embargo, por lo menos durante los años ochenta no se observó la formación de más bloques comerciales que el de la CEE, y la economía mundial se hizo cada vez más compleja e interdependiente. Dado que aún no existen planes específicos respecto a la aplicación de la Iniciativa para las Américas, no parece conveniente que América

¹ Los PARI son Taiwán, Corea del Sur, Hong Kong y Singapur, mientras la ASEAN está constituida por cuatro países (Malasia, Indonesia, Tailandia y Filipinas), más Brunei y Darussalam y Singapur. En este artículo, los dos últimos se han excluido del grupo.

Latina perciba este instrumento como su única opción de política comercial. Por el contrario, sería factible y deseable que la región acrecentara sus vínculos económicos con cada uno de los tres

centros. En tal sentido, este artículo examina brevemente las relaciones entre América Latina y esas regiones y propone algunas directrices de política para el futuro.

I

La evolución del comercio internacional

1. Observaciones generales

Entre 1983 y 1989 el comercio mundial creció a un ritmo relativamente rápido (6% anual como promedio).² Esta tasa de crecimiento superó a la de la producción mundial, que fue de 4%. Así, el comercio siguió siendo la fuerza motriz del crecimiento mundial, aunque no todos los países se beneficiaron por igual. El crecimiento más dinámico de las exportaciones se concentró en los países desarrollados y en un grupo relativamente pequeño de los países asiáticos de industrialización reciente y de los países de la ASEAN. En el período 1983-1989, la tasa media de crecimiento de las exportaciones por grandes grupos de países muestra que tanto los países desarrollados en su conjunto como los países en desarrollo aumentaron sus exportaciones en una proporción cercana al 6%. Sin embargo, este promedio esconde un incremento mucho menor en América Latina, África y el Medio Oriente, donde sólo alcanzó a 2.4%, 2.1% y 3.2%, respectivamente. Como lo señala el Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT, 1990), en los años ochenta ninguna de esas regiones rezagadas aumentó su participación en las exportaciones mundiales en una o más de las seis grandes categorías de bienes y servicios (los productos agropecuarios, la industria extractiva, las manufacturas, el transporte, los viajes y otros servicios).³

² Tasa más baja que la de 1960-1973 (de 8.7%), pero más alta que la correspondiente al decenio 1970-1980 (de 5%). 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 transados, resultante de la depreciación del dólar frente a las principales monedas europeas.

³ De acuerdo con cifras preliminares (GATT, 1991), en 1990 el valor de las transacciones de servicios comerciales

Un cambio importante en la composición del comercio internacional fue el fuerte descenso de la participación relativa de los productos primarios. En 1983-1989, la tasa media anual de crecimiento de la exportación de productos agrícolas y de minerales y metales, incluidos los combustibles, fue de 7.5% y -1.5%, respectivamente. En contraste, se registró un aumento apreciable de la participación de las manufacturas 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 asiáticos de industrialización reciente y de la ASEAN registraron una tasa media de crecimiento cercana al 20% anual. Gracias a este extraordinario dinamismo Asia (incluido Japón) fue la única región que acrecentó su participación en las exportaciones mundiales de manufacturas. En el período 1980-1988, el aporte de América del Norte bajó de 16% a 14% y el 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 los computadores 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, como las comunicaciones, los seguros, la banca y otros (GATT, 1991). Ac-

—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 aproximadamente a 22% de las exportaciones mundiales de bienes.

tualmente, los bienes de capital representan alrededor de 30% de las exportaciones mundiales de mercancías.⁴

La evolución de las principales corrientes comerciales (exportaciones e importaciones combinadas) durante el período 1980-1989, por regiones y por orden de crecimiento, muestra que el intercambio más intenso se produjo entre América del Norte (Estados Unidos y Canadá) y Asia, seguido por aquél entre Europa occidental y Asia, y por el comercio dentro de Asia. Aunque el comercio dentro de América del Norte y dentro de Europa fue significativo, no superó a los anteriores, como tampoco lo hizo el efectuado entre América del Norte y Europa. El GATT señala que las seis corrientes comerciales regionales entre Europa occidental, América del Norte y Asia o las observadas dentro de cada una de estas regiones, 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. El comercio de Asia con América del Norte aumentó con mayor celeridad que el intraasiático. En términos de valores en dólares, el intercambio entre América del Norte y Asia y entre América del Norte y Europa occidental superó en gran medida al comercio intranorteamericano. De la misma manera, el comercio de Asia con América del Norte sobrepasó al intraasiático. Por otro lado, en cada uno de los tres centros, la participación relativa conjunta de los países en

⁴ Aparte la indudable contribución de los 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 (los de industrialización reciente, Malasia y Tailandia) sumaron 47 mil 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 alcanzaron en 1987 a 57 mil millones de dólares, esto es, a cerca de la mitad del valor de las importaciones de estos productos efectuadas por los Estados Unidos y a casi cuatro veces el valor de las realizadas por Japón.

desarrollo en las exportaciones e importaciones se redujo marcadamente, salvo en el caso de los países asiáticos en desarrollo, que la aumentaron (CEPAL, 1991 d).

En los años ochenta, cada una de las tres regiones aumentó más rápidamente su intercambio intrarregional que su intercambio extrarregional. Sin embargo, el GATT ha advertido que esa conclusión podría invalidarse si se excluyeran el Medio Oriente y Africa, ya que la fuerte disminución del valor del comercio que esto causaría aumentaría automáticamente la participación del intercambio intrarregional en el comercio de cada uno de los tres grupos. Dadas las observaciones anteriores, el GATT ha concluido 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".⁵

2. Comercio intraindustrial

La complejidad y la interdependencia del comercio mundial se manifiesta, por un lado, en el creciente intercambio intraindustrial, y por otro, en la importancia que tienen las empresas transnacionales en el valor total de las transacciones mundiales de bienes. 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 consiste en que los primeros exportan partes y componentes, que son ensamblados en los segundos y reexportados a los países de origen (intercambio intraindustrial vertical). Se estima

⁵ 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 bienes como equipos de oficina y de comunicaciones, máquinas y aparatos eléctricos, productos de la industria automotriz, productos textiles y prendas de vestir. Asia, por su parte, tiene una alta participación en productos primarios, hierro y acero, productos químicos, otras semimanufacturas y productos textiles (GATT, 1989). Si se toma en cuenta lo ocurrido después del período analizado, especialmente el aumento del comercio intraindustrial entre los países desarrollados, promovido también por inversiones directas de tipo intraindustrial horizontal, se podría concluir que estas cifras han cambiado sustancialmente en los últimos años.

que en 1985 la proporción del comercio intraindustrial correspondiente a los países desarrollados alcanzó a 57% de su comercio manufacturero total; en los países en desarrollo para los cuales se dispone de información, tal proporción alcanzó a casi 30% (De Castro, 1989). El coeficiente de comercio intraindustrial fue especialmente alto en Europa occidental, no sólo en el comercio interno, sino también en aquél con países de otras regiones, como Estados Unidos, Japón y algunos países asiáticos. Para América Latina también se hizo cada vez más importante este tipo de comercio. Aunque la región latinoamericana mostró un coeficiente más alto con Estados Unidos, para este último país la proporción de comercio intraindustrial fue más elevada con los países asiáticos que con los latinoamericanos (Baumann, 1991).

Asimismo, se ha calculado que las empresas transnacionales se hicieron cargo de entre 30 y 40% del comercio de los países desarrollados (CET, 1989, capítulo VI). Se estima que las ventajas derivadas de la internacionalización a través del comercio intraempresa son significativas en las industrias con actividades intensivas de investigación y desarrollo y con mano de obra calificada (Siddharthan y Kumar, 1990). Igualmente, se muestra no sólo que las empresas transnacionales han cumplido un papel de creciente importancia al conducir a los países en desarrollo hacia los mercados internacionales de manufacturas, sino también que las empresas en las que no hay participación accionaria de firmas transnacionales tienen altas posibilidades de ampliar sus exportaciones, por ejemplo, a través de la subcontratación de empresas locales (Blamström, Kraviz y Lipsey, 1990; CET, 1989).

Lo anterior significa que las políticas comerciales dirigidas a aquellos sectores que muestran un alto coeficiente de comercio intraindustrial tienen que ser distintas a las que apuntan a los sectores que se han caracterizado por el comercio interindustrial (por ejemplo, el de los semiconductores). El comercio de bienes de capital e intermedios que incorporan tecnologías avanzadas generalmente no está sujeto a medidas proteccionistas significativas. Este comercio suele ser de carácter intraindustrial y tiene un alto componente de comercio intraempresa (De Castro, 1989). De igual modo, una parte importante de la producción textil para la exportación está sub-

contratada por grandes empresas en los países importadores, las cuales usan a los países en desarrollo para el ensamblado final; este comercio suele estar sujeto a menos trabas no arancelarias que el comercio entre partes independientes.

3. *La integración económica y el grado de apertura*

La interdependencia económica de los mercados se refleja principalmente en un aumento del comercio que concuerda con el nivel de producción de los países participantes. Esto significaría que, como señal de una creciente tendencia hacia la especialización e integración comerciales, el comercio debería crecer más que el producto interno bruto (PIB). Si suponemos 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 la elasticidad-precio del comercio. Asimismo, el proceso de integración debería inducir a un incremento de la elasticidad-ingreso del comercio, como resultado de la mayor especialización productiva de los participantes (CEPAL, 1991 a). Por ende, a nivel nacional, el grado de interdependencia de un país se mide por la relación entre el valor de su comercio intrarregional y su PIB; a nivel regional, por la relación entre el comercio intrarregional total y la suma del PIB de los países participantes.

En este artículo se han utilizado dos tipos de PIB, uno denominado en dólares corrientes y otro ajustado por la paridad del poder adquisitivo (PPA). Por la diferencia de niveles de precios, cuando las cifras de gasto 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 preferible usar los precios ajustados según la PPA al calcular precios constantes para comparar los niveles de productividad y los estándares de vida de los países.⁶

⁶ 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 series de precios utilizadas en este artículo 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 formado por Estados Unidos, Canadá y México la tasa de comercio intrarregional en relación con el PIB combinado 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 que incluye el petróleo como en el que no lo hace. En este comportamiento global influye mucho la decreciente proporción correspondiente al comercio intrarregional de los Estados Unidos, cuyo intercambio comercial con países de fuera de la región es cada vez mayor. Para ese país, la participación del comercio intrarregional en el PIB fluctúa sólo entre 3% y 4% (CEPAL, 1991 d).

En contraposición, el aporte al PIB del comercio intrarregional de Canadá ha subido durante las últimas tres décadas, alcanzando un nivel cercano al 30%, a pesar de un leve descenso en los últimos años. La relación entre el comercio intrarregional y el extrarregional alcanza a más de 250%. 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 los de su país vecino (gráficos 2A y 2B). De todas maneras, su grado de apertura, que mantiene la tendencia a crecer, alcanza ya un nivel muy alto (40 a 50%).

En cuanto a México, 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 intrarregional y extrarregional han sido de la misma proporción, por lo cual la relación entre ellos se ha mantenido relativamente estable. Dada la gravitación del mercado estadounidense, la importancia del comercio intrarregional en el PIB ha aumentado a pesar de las fluctuaciones, aunque todavía no alcanza a 15%. Sin embargo, al aplicar la PPA, el grado de apertura de México desciende marcadamente, debido a su bajo nivel de precios internos (gráficos 3A y 3B). Si se considera todo lo anterior, surgen dudas sobre la tesis de que se está formando un genuino bloque comercial en América del Norte. Salvo en 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 los Estados Unidos y, en menor grado, a México.

Como una extensión de lo anterior, la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI) no ha experimentado cambios importantes en 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 combinado tiene un valor muy bajo (2% a 3%). Además, si se aplica el PIB (PPA), el grado de apertura disminuye durante los años ochenta (CEPAL, 1991 d). El caso latinoamericano se examinará en detalle más adelante.

b) *Asia y Oceanía*⁷

En los países asiáticos y de Oceanía se observa un ligero aumento de la magnitud relativa del comercio intrarregional, cuyo volumen todavía alcanza a sólo 60% del comercio extrarregional. La participación del comercio intrarregional en el PIB combinado no supera el 10% y no tiene una tendencia clara hacia el crecimiento, aunque su aporte es más alto que en América del Norte. Si se aplica la PPA, el grado de apertura disminuye marcadamente, lo que refleja los bajos precios

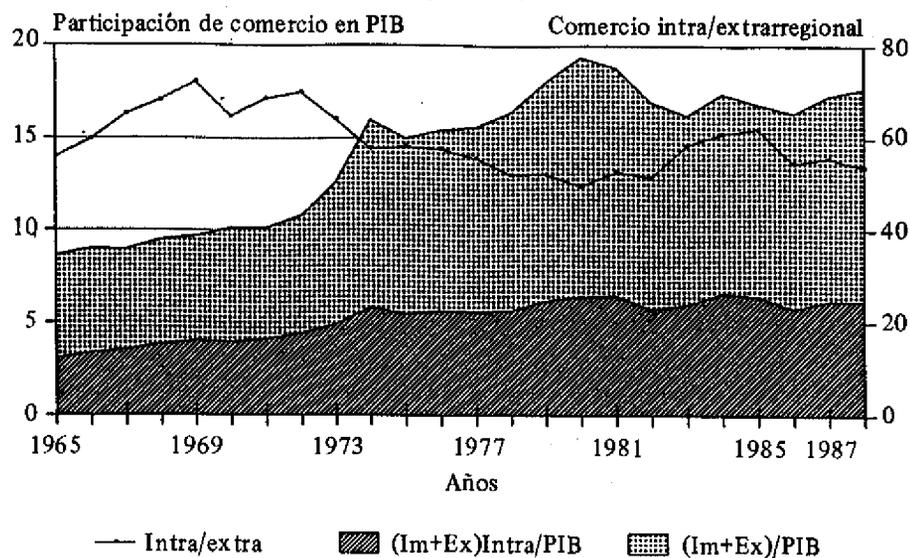
La PPA se expresa en unidades de moneda nacional, por lo general dólares estadounidenses. Es importante anotar que una PPA de más de 100 (considerando a Estados Unidos como base 100) significa que el poder de compra del PIB en el mercado interno del país es menor que fuera de él, mientras que la situación se invierte cuando este índice es inferior a 100. Así, el grado de apertura comercial de un país aumenta al crecer la PPA y disminuye cuando ésta baja.

⁷ Para los efectos de este artículo, esta región comprende los países asiáticos de industrialización reciente, cuatro países integrantes de la ASEAN, Australia, Nueva Zelanda y Japón. China no está considerado por no disponerse de suficiente información.

Gráfico 1-A

**ESTADOS UNIDOS, CANADA Y MEXICO:
EL COMERCIO EN RELACION CON EL PIB**

(En porcentajes)

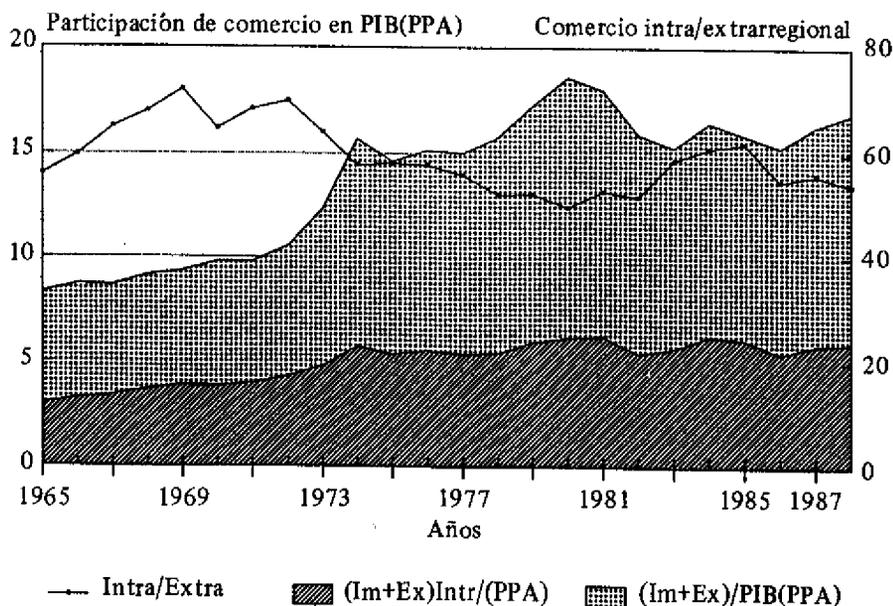


Fuente: *International Commodity Trade Data Base (COMTRADE)*, Nueva York, 1991; Summers y Heston, 1991.

Gráfico 1-B

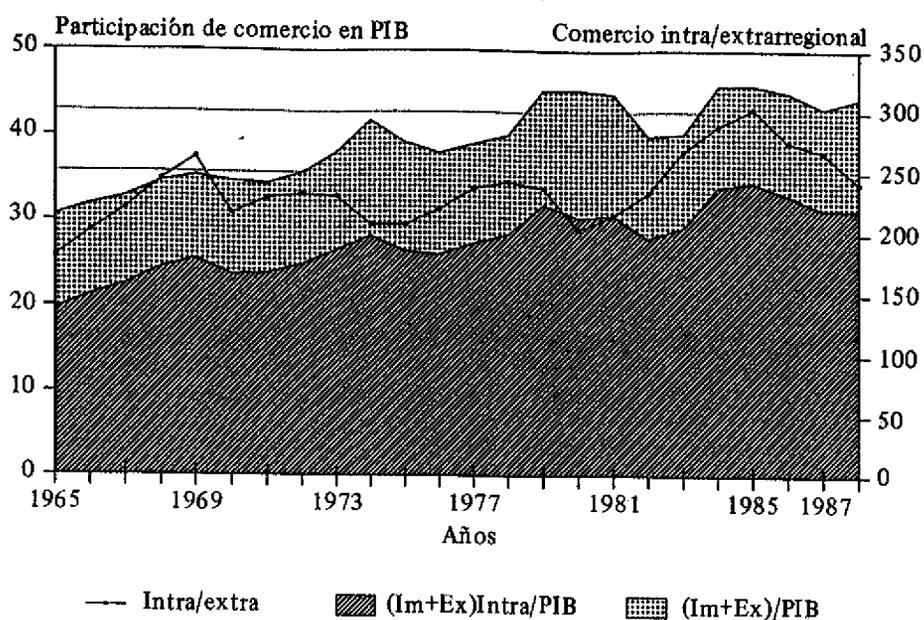
**ESTADOS UNIDOS, CANADA Y MEXICO: EL COMERCIO
EN RELACION CON EL PIB AJUSTADO SEGUN LA
PARIDAD DEL PODER ADQUISITIVO (PPA)**

(En porcentajes)



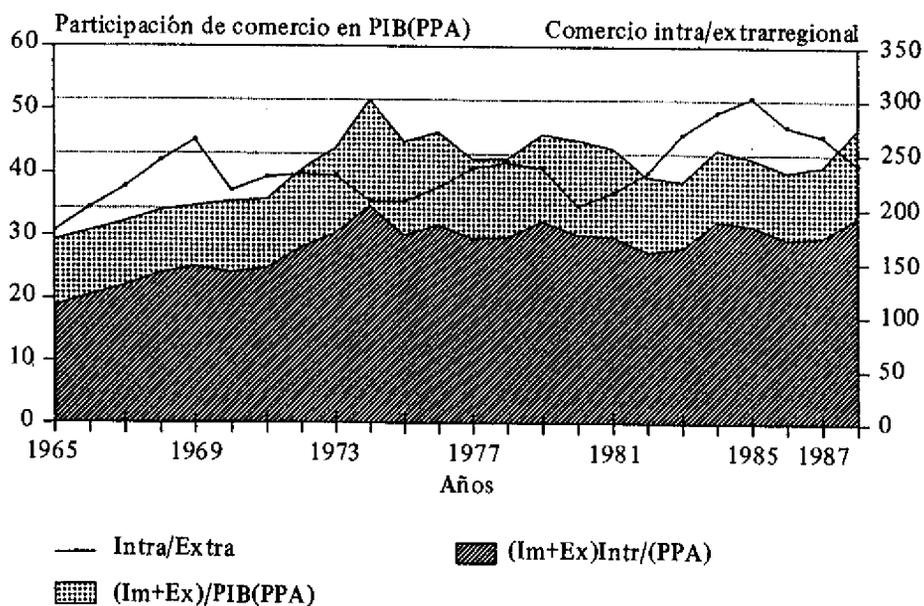
Fuente: COMTRADE; Summers y Heston, 1991.

Gráfico 2-A
CANADA: EL COMERCIO EN RELACION CON EL PIB
 (En porcentajes)



Fuente: COMTRADE; Summers y Heston, 1991.

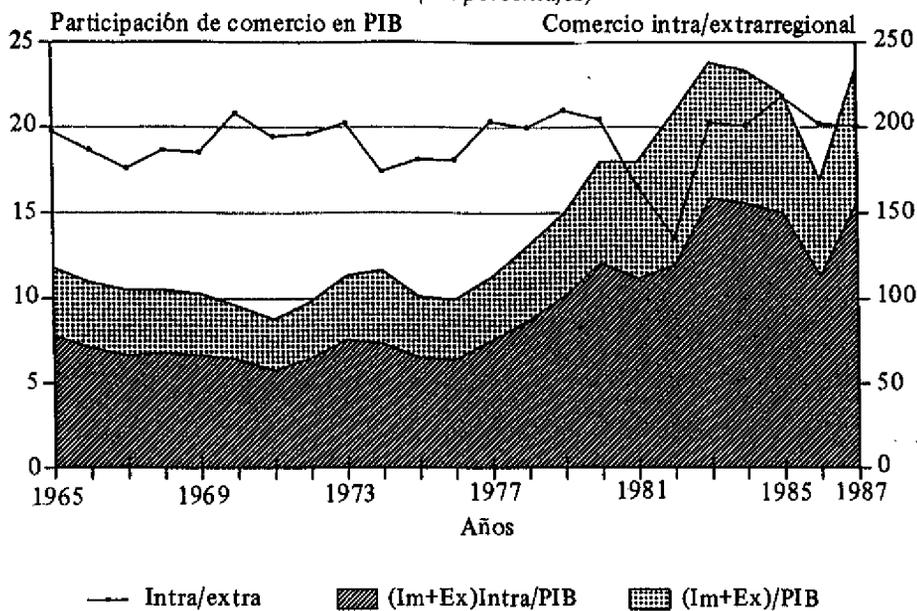
Gráfico 2-B
CANADA: EL COMERCIO EN RELACION CON EL PIB
 AJUSTADO SEGUN LA PARIDAD DEL PODER
 ADQUISITIVO (PPA)



Fuente: COMTRADE; Summers y Heston, 1991.

Gráfico 3-A
MEXICO: EL COMERCIO EN RELACION CON EL PIB

(En porcentajes)

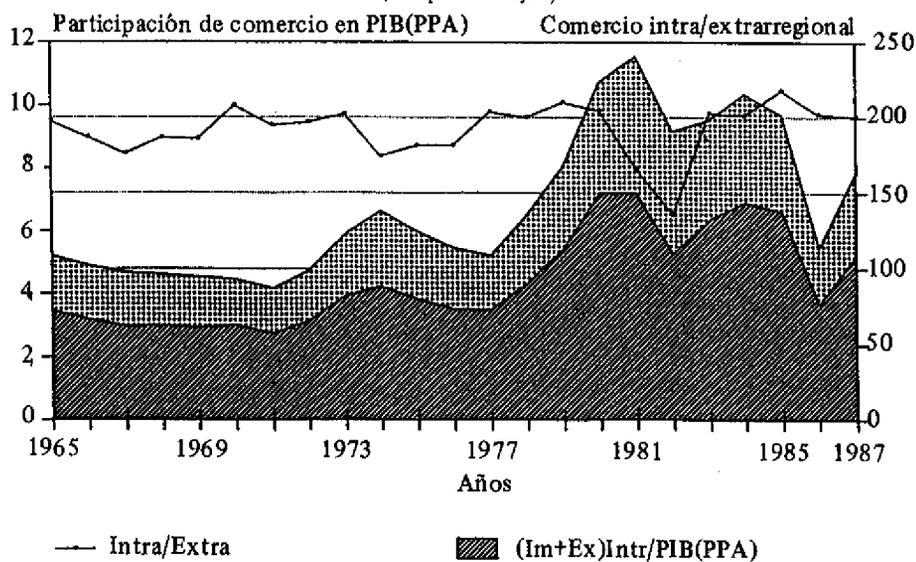


Fuente: COMTRADE; Summers y Heston, 1991.

Gráfico 3-B

MEXICO: EL COMERCIO EN RELACION CON EL PIB
AJUSTADO SEGUN LA PARIDAD DEL PODER
ADQUISITIVO (PPA)

(En porcentajes)



Fuente: COMTRADE; Summers y Heston, 1991.

internos de la mayoría de los países que integran el grupo (gráficos 4A y 4B).

En el caso de Japón, a pesar de que la participación del comercio intrarregional está aumentando, más de la mitad de su intercambio todavía se realiza con países de fuera de la región. En los últimos 15 años, la participación del comercio intrarregional en el PIB no ha cambiado, manteniendo su reducido valor (alrededor de 5%). La relación entre el comercio y el PIB corriente se ha distanciado de la del PIB ajustado, por el marcado aumento del nivel de precios internos durante el 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 (CEPAL, 1991 d).⁸

Cabe destacar que en 1989 las importaciones japonesas provenientes de los países asiáticos de industrialización reciente y de los países de la ASEAN representaron solamente 36% de las importaciones combinadas de la CEE y los Estados Unidos desde esos países.⁹ 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 esos 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 manufacturas con alto contenido tecnológico y su nivel de competitividad, más que un sesgo especial hacia el mercado japonés.

c) *Europa occidental*

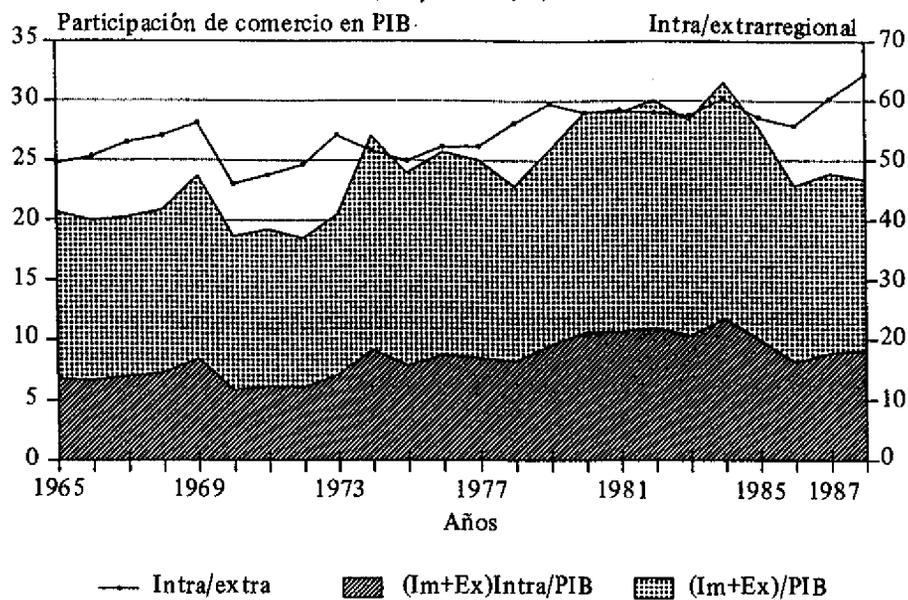
A pesar de la elevada ponderación del comercio intrarregional desde los años sesenta, se observa un aumento aún mayor, especialmente en los años ochenta. En 1988, el comercio intrarregional equivalió a 140% del extrarregional. Como se trata de una región importadora neta de petróleo, la proporción de comercio intrarregional es siempre mayor si éste no se incluye. En tanto, la CEE ha tendido al crecimiento gradual de la participación del comercio total y del comercio intrarregional en el PIB, que ya alcanza a 44% y 26%, respectivamente. Cuando se aplica la PPA, la proporción del comercio intrarregional sube, 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 (gráficos 5A y 5B).

Como en Asia, hay diferencias entre los países europeos en cuanto a grado de interdependencia regional. Alemania, a pesar de la alta participación del comercio intrarregional en el PIB (alrededor de 25%), ha incrementado en forma significativa su comercio extrarregional, de modo que la relación entre ambos tipos de comercio básicamente no ha variado. En el Reino Unido, por su parte, esta misma relación muestra una tendencia sostenida al crecimiento del comercio intrarregional. En otras economías importantes, como Francia e Italia, se advierte una caída de la participación de este comercio en el período 1973-1980, y su recuperación y fortalecimiento en los años siguientes. También en España y Portugal la relación entre el comercio intrarregional y extrarregional muestra que el primero se duplicó en tres años (1985-1988). Este proceso de integración ha sido acompañado de un grado de apertura cada vez mayor. Lo mismo se aplica, aunque en menor grado, a Grecia, que desde comienzos de los años ochenta ha aprovechado eficazmente los mercados ampliados que le han brindado sus inserciones comerciales regionales (CEPAL, 1991 d). Si se considera que en todos los países de la CEE la participación del comercio intrarregional en el PIB (independientemente del

⁸ En lo que se refiere a Asia, otras economías de importancia comercial mundial, como Corea del Sur y Taiwán, tampoco parecen inclinarse a la formación de un bloque económico en la región. Por el contrario, siguiendo la tendencia general hasta mediados de los años ochenta, en ambas el comercio intrarregional subió menos que el extrarregional, y 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 relación entre comercio intrarregional y extrarregional se ha mantenido igual, por lo menos durante los años ochenta.

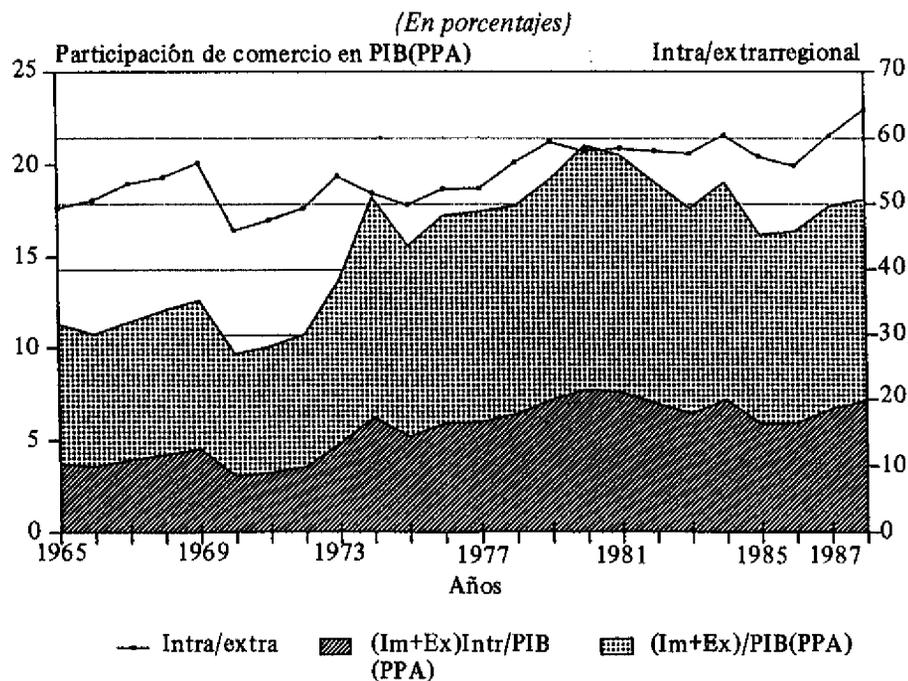
⁹ En ese año, Estados Unidos importó 74 mil millones de dólares de los primeros y 15 mil millones de los segundos, en tanto que la CEE importó 34 mil millones y 11 mil millones, respectivamente. Estos valores fueron muy superiores a los correspondientes a Japón (31 mil millones y 18 mil millones de dólares, respectivamente).

Gráfico 4-A
ASIA Y OCEANIA: EL COMERCIO EN RELACION CON EL PIB
 (En porcentajes)



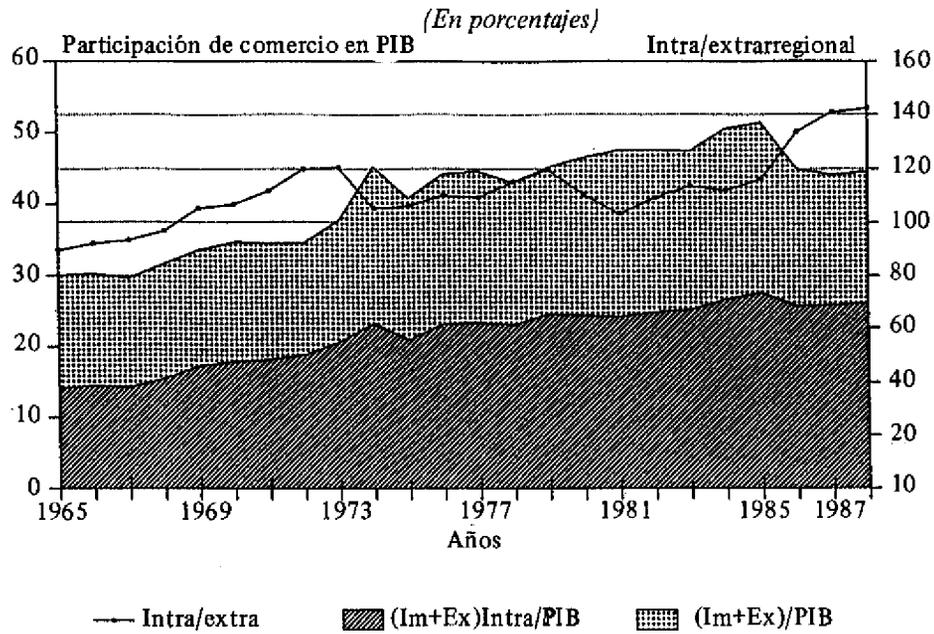
Fuente: COMTRADE; Summers y Heston, 1991.

Gráfico 4-B
**ASIA Y OCEANIA: EL COMERCIO EN RELACION CON
 EL PIB AJUSTADO SEGUN LA PARIDAD DEL
 PODER ADQUISITIVO (PPA)**



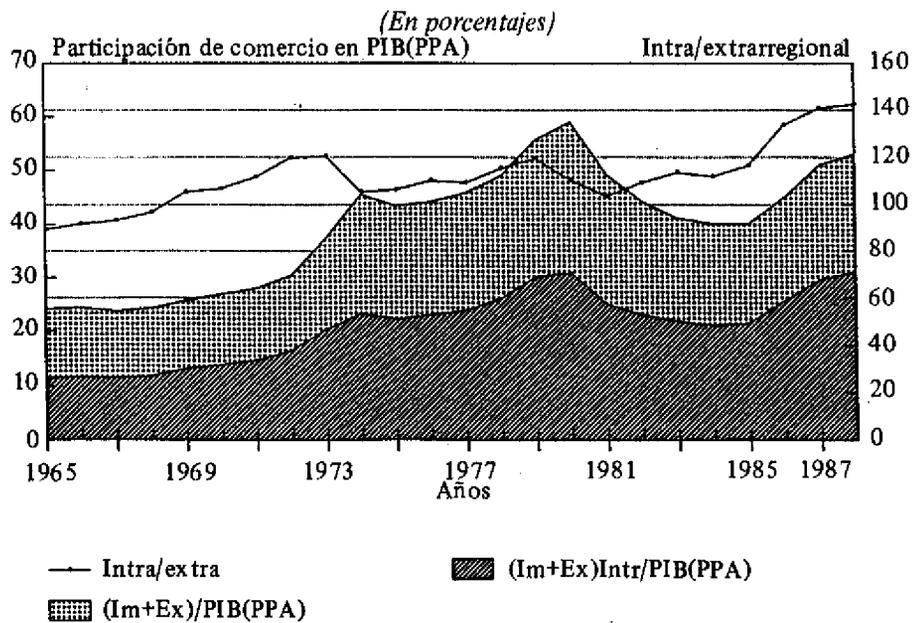
Fuente: COMTRADE; Summers y Heston, 1991.

Gráfico 5-A
CEE: EL COMERCIO EN RELACION CON EL PIB



Fuente: COMTRADE; Summers y Heston, 1991.

Gráfico 5-B
CEE: EL COMERCIO EN RELACION CON EL PIB
AJUSTADO SEGUN LA PARIDAD DEL
PODER ADQUISITIVO (PPA)



Fuente: COMTRADE; Summers y Heston, 1991.

tipo de PIB utilizado) aumentó en los años ochenta, y que los miembros recién ingresados a la Comunidad también lograron este resultado con facilidad, se puede concluir que la CEE es la única de las tres regiones donde se verifica la teoría de la formación de un bloque comercial.¹⁰

La integración europea se vio favorecida de partida por una interdependencia 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 de la región, su alta tasa de inversión intraindustrial, el aprovechamiento eficaz de la complementariedad productiva y las economías de escala, la plena convertibilidad bilateral de sus monedas

(la Unión Europea de Pagos) desde 1950, la unión aduanera y la coordinación de políticas macroeconómicas.

Cabe señalar que aun cuando para la CEE el comercio intrarregional ha superado al extrarregional, este último todavía tiene una importancia destacable, y su participación en el PIB supera a la que muestra América del Norte. Esto significa que, para cualquier supuesto bloque, el comercio extrarregional sería demasiado importante como para sacrificarlo con el objeto de crear nuevos acuerdos regionales comerciales o de fortalecer los existentes. Asimismo, la participación relativamente baja del comercio intrarregional en el PIB no contradice la función clave que cumple la capacidad de absorción comercial del país central dentro de la región para la exitosa apertura de los países "satélites".

II

Cambios en las corrientes financieras

1. Características principales

El decenio de 1980 presenció un cambio estructural en la circulación del capital internacional. A modo de ilustración, se triplicó casi la suma de los saldos negativos en cuenta corriente de ciertos países industrializados, entre los cuales destacaron los Estados Unidos, Francia, el Reino Unido, Italia y Dinamarca: de 350 mil millones de dólares en el primer quinquenio subió a 950 mil millones en el segundo. Canadá pasó de una posición equilibrada a un déficit de 50 mil millones. Entretanto, el superávit conjunto de los países industrializados superavitarios—principalmente Japón, Alemania, los Países Bajos, Bélgica, Luxemburgo y los países nórdicos—, aumentó de

180 mil millones de dólares a 670 mil millones en el mismo lapso. Para las naciones de la Organización de Países Exportadores de Petróleo (OPEP) la situación se deterioró: su superávit de 15 mil millones se transformó en un déficit de 38 mil millones. Los países en desarrollo en su conjunto redujeron su déficit de 273 millones a 45 mil millones (*Deutsche Bundesbank*, abril de 1991). Como resultado, según una publicación del Ministerio de Comercio Internacional e Industria de Japón (Japón, 1991, p. 38), Estados Unidos absorbió en el período 1983-1988 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 (1978-1982), ese país recibió de Japón un promedio anual de 1.5 mil millones de dólares y transfirió 4.9 mil millones de dólares a la CEE.

Estos cambios se tradujeron en un auge de las inversiones de cartera y de las directas. Cabe señalar que el de las primeras se debió casi totalmente a movimientos entre los países industrializados. En el período 1988-1990, la emisión de bonos de los países desarrollados alcanzó un promedio anual de más de 200 mil millones de dólares, mientras que los emitidos por los países en

¹⁰ La Asociación Europea de Libre Intercambio (AELI), que agrupa a siete países, recientemente culminó dos años de negociaciones con la CEE y acordó su integración al Mercado Único. A causa de su mayor vinculación comercial con la Comunidad, la relación entre el comercio intrarregional y el extrarregional ha sido menos favorable para el primero. Desde el año 1975 dicha relación ha disminuido a sólo 16%. La participación del comercio intrarregional en el PIB, cuyo nivel es inferior a 10%, no ha registrado cambios significativos en los últimos decenios.

desarrollo (por ellos mismos y por las instituciones internacionales) sumaron apenas 20 mil millones de dólares. Dentro del segundo grupo, casi la mitad de los bonos emitidos correspondió a siete países asiáticos (los de industrialización reciente, Indonesia, Malasia y Tailandia). En la mayoría de los países en desarrollo los mercados de acciones son pequeños o casi inexistentes, por lo que la capitalización combinada de estos países alcanzó sólo a 6% de la correspondiente a los países desarrollados (Turner, 1991).

En contraposición con lo sucedido en los años setenta, cuando los desequilibrios globales fueron financiados por la banca internacional, en el decenio de 1980 fueron las entidades financieras no bancarias —como los fondos de pensiones, las compañías de seguros y los fondos de inversiones— las que financiaron los déficit, ahora más grandes. En la primera mitad de los años ochenta aumentó notablemente la participación de estas compañías en la propiedad de acciones y bonos extranjeros, por la canalización de ahorros familiares hacia inversionistas institucionales, en lugar de 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 de las inversiones institucionales hacia los activos extranjeros, salvo en el caso de las instituciones estadounidenses. En los años ochenta las corrientes de 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 hizo menos perceptible la diferencia entre ambos tipos de transacciones.

Las corrientes de inversión extranjera directa (IED) crecieron con rapidez en los últimos años del decenio de 1980; en 1989 llegaron a 185 mil millones de dólares, tras haber sido en promedio de alrededor de 50 mil millones de dólares anuales en la primera mitad de la década. A fines de 1989, la IED total acumulada a nivel mundial ascendió a 1.5 billones de dólares. El incremento se basó casi totalmente en los movimientos hacia los países industrializados, ya que los destinados a los países en desarrollo en conjunto casi no cambiaron, ni siquiera en términos nominales. En cuanto a los países industrializados, aumentaron los flujos hacia los Estados Unidos, país

que recibió aproximadamente la mitad del monto total dirigido a esos países, en comparación con un tercio en los años setenta o un décimo en los años sesenta. También descolló el importante incremento de las corrientes de IED hacia la CEE, tanto desde países de la Comunidad 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. A fines de los años ochenta, la IED en los países en desarrollo fue inferior a un octavo de la destinada a los países desarrollados. Reflejando el desempeño general de la economía, los flujos hacia los siete países de Asia ya mencionados sobrepasaron a los dirigidos a los países endeudados (Turner, 1991).

Tras el auge de la IED principalmente entre los países industrializados, habría que destacar tres factores: i) en los años ochenta la IED tuvo un carácter fuertemente procíclico, que la hizo variar más que proporcionalmente en relación con la actividad económica; este fenómeno explica que se orientara más 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 con la productividad, el tipo de cambio o el proteccionismo promovieron la reubicación de la producción en el exterior.

2. Los Estados Unidos

Desde 1981 el déficit en cuenta corriente de Estados Unidos tuvo como contrapartida una entrada neta de financiamiento externo que deterioró en forma sostenida su posición de inversión internacional neta. En efecto, tras haber sido el primer acreedor mundial, con una inversión internacional neta positiva de 140 mil millones de dólares en 1981, ese país pasó a una posición negativa en 1985 y, a partir de 1986, se convirtió en el mayor deudor internacional, con una posición de inversión internacional neta desfavorable que alcanzó a más de 400 mil millones de dólares hacia fines de 1989 (Estados Unidos, Departamento de Comercio).

La captación de inversiones de cartera fue

impresionante, estimulada principalmente por las mayores tasas de interés de los activos denominados en dólares. Si se examina la cuenta de capital de Estados Unidos en los años ochenta por origen de los flujos (Japón, 1991), se observa 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 en 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, salvo en 1988, año en que proporcionó 34% del ingreso neto (aunque también entonces fue superado por el aporte de América Latina). Durante los tres primeros trimestres de 1990, la inversión de cartera de Japón y de la CEE en Estados Unidos se redujo notoriamente. Por otra parte, promovido en gran medida por la vigorosa recuperación de la economía, el ingreso de IED se incrementó fuertemente. En efecto, a partir de 1985, ésta aumentó a un ritmo anual de 34%, hasta constituir en 1989 el 32% de la entrada bruta de capitales. Es interesante observar que en el período 1983-1989, el ingreso de la IED a Estados Unidos creció hasta un monto medio anual que duplicó el valor de la IED estadounidense en el exterior.¹¹

Al examinar 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 (CEPAL, 1991 d, cuadro 9), a pesar de cierto grado de diversificación geográfica del mercado. En la segunda mitad de los años ochenta, correspondió a Europa más del 50% de las utilidades reinvertidas y de los ingresos totales y, en comparación con el período 1982-1985, aumentó su participación relativa en esas categorías. En este contexto, cabe considerar la exigua posición de Alemania y el peso predominante del Reino Unido.

Para comprender la estructura y el balance

¹¹ Se estima que en 1987 alrededor de 4.3% del PIB estadounidense fue generado por las actividades de empresas no estadounidenses que operaban en el país, y que más de 10.5% del PIB del sector manufacturero correspondió a empresas transnacionales extranjeras. La participación europea en el PIB generado por empresas extranjeras que operaban en los Estados Unidos fue la más importante, ya que ascendió a cerca de 60% del total (Estados Unidos, Departamento de Comercio, *Survey of Current Business*, junio de 1990, pp. 45-53).

del comercio de Estados Unidos, es importante analizar los vínculos entre la IED y el comercio que realizan las empresas transnacionales (comercio intraempresa).¹² De acuerdo con datos proporcionados por el Departamento de Comercio en el año 1988 el comercio intraempresa generó más del 47% de las exportaciones y más del 50% de las importaciones del país. Una característica importante de ese comercio fue que las empresas estadounidenses contribuyeron al saldo comercial con un pequeño superávit, mientras que las operaciones de las empresas extranjeras introdujeron un déficit significativo. En 1980-1988, el balance deficitario de las empresas extranjeras que operaban en 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 (JETRO, 1991).

Si se considera la gigantesca magnitud de las actividades de las empresas estadounidenses en el exterior y de las contrapartes extranjeras que operan en Estados Unidos, podría plantearse que al no considerarlas el déficit comercial del país se reduce sustancialmente. A modo de ilustración, en 1988 las ventas locales de las empresas transnacionales estadounidenses en el exterior alcanzaron a 607 mil millones de dólares y sus ventas a terceros países a 220 mil millones de dólares. Por su parte, las empresas extranjeras que operaban en Estados Unidos realizaron en el mismo año ventas y compras locales por 794 mil millones y 558 mil millones de dólares, respectivamente. Si se restan esos y otros 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 (Estados Unidos, junio de 1990, cuadro 12, p. 43; Japón, 1991, pp. 318-319). 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.

¹² El término "comercio intraempresa" se entiende aquí como una transacción entre una entidad estadounidense y una empresa extranjera perteneciente con 10% o más de las acciones con derecho a voto.

3. La Comunidad Económica Europea (CEE)

En el decenio de 1980, Estados Unidos atrajo una proporción importante de los flujos de capital de cartera en acciones, especialmente hasta 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 su conjunto, 17 mil millones de dólares. A partir de 1988, sin embargo, la importancia de la CEE aumentó, correspondiéndole la mitad de las corrientes de capital de este tipo. Los británicos fueron los principales inversionistas, con compras netas de estos instrumentos financieros por más de 32 mil millones de dólares sólo en 1989 (Turner, 1991, pp. 55-56). En el mercado de bonos, si bien la CEE fue menos activa que Japón, mejoró su posición como región receptora y de origen (Turner, 1991, cuadro 21, p. 59).

Las exportaciones de capital de cartera de Alemania se convirtieron en un elemento dominante en los movimientos de capital de largo plazo: en 1986-1990 esa categoría registró una salida neta de 193 mil millones de marcos, que equivalió aproximadamente a la mitad de toda la salida de capital de largo plazo. El aumento significativo que experimentó la exportación alemana de capital de largo plazo hizo que este país elevara su participación en el total de las exportaciones de capital de cartera de los países industrializados desde 3 a 11.5%. Asimismo, la importación alemana de capital de cartera siguió siendo importante, alcanzando en 1986-1990 un valor de 145 mil millones de marcos, frente a 120 mil millones en los cinco años anteriores. Para el mismo período, más de la mitad de esas inversiones asumieron la forma de compra de bonos extranjeros. Las transacciones de capital de cartera se concentraron de manera creciente en los mercados europeos, a diferencia del quinquenio anterior, en el cual predominaron las inversiones en Estados Unidos. También en las importaciones fue creciente la participación de los bonos y, al igual que en las exportaciones, los inversionistas provenientes de la CEE tuvieron un papel destacado (*Deutsche Bundesbank*, enero y abril de 1991).

Durante el período en cuestión, la Comunidad reemplazó a Estados Unidos como el mayor inversionista directo en el mundo; en 1988, la CEE acumuló fuera de la Comunidad más de 330

mil millones de dólares, es decir, 34% de la inversión acumulada total del mundo, contra 35% de Estados Unidos. Si se incluye la IED intracomunitaria, la CEE es, lejos, el mayor inversionista, con casi 500 mil millones de dólares en 1988. Hacia finales del decenio, el Reino Unido se convirtió en el país proveedor de IED más importante del mundo, mediante fusiones y adquisiciones, principalmente en los Estados Unidos.

El proceso de integración de la CEE hace que la IED intracomunitaria tenga una mayor ponderación en las inversiones extranjeras directas totales en esa región: en 1980, su participación en las inversiones era sólo de 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 ha generado más de 50% de la IED acumulada en la región. Prueba de este proceso acelerado es el hecho de que la inversión intracomunitaria creció a una tasa media 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% (CET, 1991). Sin embargo, cabe anotar que el importante aumento de la IED intracomunitaria no ha impedido una rápida penetración de los inversionistas europeos en el mercado estadounidense.¹³

4. Japón

En 1983-1989, Japón acumuló un superávit en cuenta corriente de 415 mil millones de dólares, transformándose así en el principal acreedor de capital del mundo. Durante el mismo período, registró una salida neta de capital de largo plazo de 620 mil millones de dólares; es decir, 205 mil millones de dólares más que el superávit acumulado en cuenta corriente; el saldo resultante se financió con ingresos de capital de corto plazo.

¹³ El notable crecimiento de la IED intracomunitaria se refleja en el rápido aumento de las fusiones, adquisiciones y operaciones conjuntas realizadas por las empresas europeas: en 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 de 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 las actividades de investigación y desarrollo (Japón, 1991, pp. 240-241).

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 (Tavlas y Ozeki, 1991). A diferencia de lo sucedido en el Reino Unido y Estados Unidos, países que desempeñaban la misma función intermediaria en sus propias monedas, las instituciones financieras japonesas obtuvieron e hicieron préstamos en moneda extranjera, principalmente en dólares. A modo de ilustración, en 1988 el 73% de los préstamos de bancos japoneses al exterior (375.2 mil millones de dólares) fueron en moneda extranjera.

Las salidas de capital de largo plazo se han concentrado en acciones y bonos. En 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 se refleja en el monto de la adquisición neta acumulada de dichos instrumentos durante el segundo quinquenio, 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, 1991, p. 59). La demanda siguió siendo muy alta hasta fines del decenio, a pesar de haber variado las expectativas en torno al tipo de cambio y a las tasas de interés. Asimismo, si bien su participación varió mucho de año en año, a finales de la década la IED era el segundo componente en importancia de las corrientes de capital de largo plazo (23%).

El examen 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 1980, por ejemplo, la OCDE absorbió cerca de la mitad de su monto. A fines de la década recibía más de 84%, mientras que menos de 10% iba a los países en desarrollo; el 40% del capital japonés de largo plazo se dirigía a Estados Unidos, en tanto que una proporción creciente (37% en 1988) era absorbida por la CEE. Las compras de acciones y bonos, que constituyeron la mayoría de las transacciones, mostraron cierta diversificación de los mercados, ya que se orientaron no sólo a Estados Unidos sino también a la CEE (Tavlas y Ozeki, 1991).¹⁴

¹⁴ Cabe señalar que, a partir de 1988, el déficit en la

En contraposición con la creencia de que se está creando un bloque comercial en la región del este del Pacífico, promovido por la IED de Japón en los países asiáticos vecinos, en los años ochenta la importancia relativa de esta región en la IED total de Japón no sólo no aumentó, sino que tendió a declinar, pasando de 25% en 1980 a 12% en 1989. Esto se debió a la finalización de los grandes proyectos de inversión en el área de los recursos naturales realizados a fines de los años setenta y principios de los ochenta, así como al 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, que promovió el incremento de la IED en sectores correspondientes de los países industrializados y de los "refugios fiscales". Más específicamente, la distribución geográfica de la IED en el sector manufacturero muestra que en 1985-1988 Asia 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). Todo lo anterior muestra que otros polos, como Estados Unidos y Europa, asumen mayor importancia en el sector manufacturero, en el cual se presupone por lo general la existencia de una fuerte vinculación comercial entre Japón y otros países asiáticos, a través de la IED.¹⁵

La posición de Japón como el mayor proveedor de capital del mundo suscita especulaciones

cuenta de capital tendió a disminuir: bajó a 43.6 mil millones de dólares en 1990, después de haber llegado a un máximo de 325 mil millones en 1987; 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.

¹⁵ Hay indicios de que las empresas transnacionales japonesas tratan de crear redes de IED regionalmente integradas y capaces de autosustentarse, 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) precarverse de la amenaza (real o imaginaria) de medidas proteccionistas contra las exportaciones japonesas a los mercados estadounidense y europeo, y iii) 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 del Japón. La estrategia japonesa consiste en ser "de dentro de la región" respecto de cada uno de los tres polos.

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 "ancla". A este respecto, Tavlas y Ozeki (1991) sostienen que, si bien el porcentaje de las importaciones japonesas facturado 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 al facturado en sus propias monedas por Estados Unidos y Alemania (85.0% y 52.6% de sus respectivas importaciones en 1988). En cuanto a las exportaciones, la proporción denominada en yenes bajó de 40.5% en 1983 a 34.7% en 1989, es decir, a un nivel inferior al de otros países industrializados: en 1988, el 96% de las exportaciones estadounidenses y entre 40%

y 80% de aquellas de las principales economías europeas se denominaron en sus propias monedas (entre estas últimas, Alemania tuvo el porcentaje más alto). Al examinar el caso específico de Asia, la proporción de las exportaciones japonesas hacia el sudeste asiático que se facturó 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, aún relativamente bajo, no se podría deducir que el yen desempeñe un papel clave en las transacciones comerciales en la región asiática. Asimismo, su participación está muy por debajo de la de las monedas de otros países industrializados en los préstamos bancarios internacionales, la emisión de bonos, los depósitos en euromonedas y las reservas oficiales (Tavlas y Ozeki, 1991). En resumen, no parecería que se esté formando un bloque comercial basado en el yen.

III

Efectos de la internacionalización en América Latina

1. *En relación con los Estados Unidos*

Los indicadores económicos disponibles a comienzos de 1991 para Estados Unidos muestran que el déficit fiscal de ese país podría alcanzar a 300 mil millones de dólares, en lugar de los 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 estadounidenses. El ajuste de esos desequilibrios tendría importantes repercusiones en las exportaciones latinoamericanas y en las variaciones de las tasas de interés y de inflación internas (Rosales, 1991, pp. 126-127).

Una característica fundamental de las relaciones comerciales entre América Latina y Estados Unidos en los años ochenta fue su asimetría: el peso de Estados Unidos en el comercio de la región continuó aumentando, pero para ese país la importancia relativa de la región se redujo lige-

ramente.¹⁶ La balanza comercial estadounidense con la región mostró déficit, que en 1990 alcanzó un nivel no muy alto, en comparación con el déficit comercial total del país, pero de alguna significación (más del 10%).

Una segunda particularidad de este comercio fue su concentración geográfica: a fines del decenio, en las transacciones latinoamericanas con los Estados Unidos, tres países —México, Venezuela y Brasil— absorbían más de 70% del total (en 1980 la cifra era de 64%). Y uno de ellos —México— aumentó tanto su participación que

¹⁶ A lo largo del decenio, las exportaciones de América Latina y el Caribe a Estados Unidos crecieron a un ritmo más elevado que al resto del mundo, de 34.0% en 1980 a 40.4% en 1990. A su vez, las importaciones de esa región provenientes de los Estados Unidos aumentaron de 31.3 a 40.6% en el mismo período. La participación de América Latina en las importaciones totales estadounidenses, por el contrario, bajó de 17.1 a 13.7%, en tanto que la importancia de la región como destino de las exportaciones de los Estados Unidos también descendió, de 15.1 a 13.0%.

a principios de los años noventa realizó más de la mitad del comercio total entre Estados Unidos y América Latina.

Una tercera característica fue el marcado aumento de las manufacturas en la composición de este comercio. En 1980, los productos energéticos, las manufacturas y los productos agrícolas representaron 50, 23 y 20%, respectivamente, del conjunto de las exportaciones latinoamericanas a Estados Unidos. Al terminar la década, sin embargo, las manufacturas constituían aproximadamente 55% del comercio total, correspondiéndole el 14% a los productos agrícolas y el 25% a los energéticos. Como resultado de esa concentración, el mercado estadounidense adquiere ahora cerca del 50% de las exportaciones latinoamericanas en esas categorías. Aunque el incremento de las manufacturas en 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.¹⁷

En el decenio de 1980, Estados Unidos imprimió un giro significativo a su política de comercio exterior, orientándola decididamente hacia una estrategia de acuerdos bilaterales que protegieran sus intereses internos. No obstante, desde principios de los años noventa, con la Iniciativa para las Américas, parece estarse creando un nuevo instrumento para las negociaciones entre ese país 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 co-

¹⁷ En los años ochenta el balance comercial por concepto de manufacturas entre América Latina y Estados Unidos fue positivo para este último país, cuyas exportaciones manufactureras hacia la región aumentaron durante la segunda mitad del decenio. 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 la ALADI correspondió a su enorme déficit en los productos energéticos, que en 1990 alcanzó a más de 16 mil millones de dólares. 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 podrían aumentar apreciablemente.

mo a la aplicación de las leyes de alivio comercial (cláusula de salvaguardia, regímenes antidumping y medidas compensatorias).¹⁸ Sin embargo, estos instrumentos seguirán estando disponibles y es posible que, en el curso del decenio de 1990, 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.

El arancel medio ponderado que se aplica en Estados Unidos a las importaciones desde América Latina es bajo, ya que sólo alcanza a alrededor de 2%. Por otra parte, más de la mitad de las exportaciones de México ya ingresan a Estados Unidos bajo regímenes preferenciales, como el esquema para 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, 10 800 millones entraron acogidos al sistema de maquila y 2 200 millones de dólares más al SGP. De acuerdo con esto, los países que ahora disfrutan de acceso privilegiado al mercado estadounidense, amparados, por ejemplo, por el SGP o por la Iniciativa para la Cuenca del Caribe,¹⁹ tienen que analizar

¹⁸ Esta situación es producto de varios factores, entre otros: i) los esfuerzos realizados por diversos países de la región por reformar sus políticas económicas, incluidas las de comercio, de inversión y de propiedad intelectual; ii) la reciente incorporación al GATT de varios países latinoamericanos, por lo cual 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. Como resultado de todo lo anterior, las medidas proteccionistas se han aplicado con menor frecuencia que en años anteriores.

¹⁹ La Ley de Recuperación Económica de la Cuenca del Caribe, promulgada en 1984, ofrece acceso al mercado estadounidense exento de impuestos aduaneros, 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. En el

la magnitud del incremento de comercio esperado por el gobierno estadounidense. De todas maneras, es indispensable lograr la mayor reducción arancelaria posible para aquellos productos expuestos al escalonamiento arancelario.

Por otra parte, se debería tomar conciencia de que para Estados Unidos es difícil resolver en el 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 el de la Ronda Uruguay. Por ejemplo, es improbable que el sistema de cuotas de importación aplicado al azúcar, los productos textiles y las 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 dicha Ronda no tuvieran éxito.

Si algunos países suscribieran acuerdos de libre comercio con Estados Unidos antes que otros, se podría producir desigualdades en la distribución de los beneficios. Para evitar distorsiones de esta índole, sería conveniente que, si se decidiese en favor de un proceso de integración hemisférica, los países de la región entrasen en la futura zona de libre comercio en forma coordinada.²⁰ 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 las industrias nacionales.

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 con-

diciones que hagan posible lograr concesiones para la región que contemplen una reciprocidad "relativa".

La IED recibida por América Latina en los años ochenta fue baja. Entre 1984 y 1989, la región captó un monto neto inferior al 1% del PIB, con una tasa anual de crecimiento de 0.7%. En consecuencia, la importancia relativa de la región como receptora de entradas netas de IED a nivel mundial disminuyó de 12.3% en 1980-1984 a 7.6% en 1985-1989. Este exiguo porcentaje tuvo particular importancia frente a la brusca reducción de los flujos financieros de otro tipo, que hizo a la región más dependiente de la IED (Instituto de Finanzas Internacionales, 1990). La entrada neta de inversión de esta índole equivalió 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.

Tradicionalmente, Estados Unidos ha sido la fuente más importante de IED para América Latina. Por ello, un mercado hemisférico más amplio y una mayor capacidad de competencia, merced a las economías de escala, podrían incentivar las inversiones, garantizar el acceso al mercado estadounidense y eliminar parcialmente la incertidumbre respecto a nuevas medidas proteccionistas. Sin embargo, si bien una mayor apertura comercial con respecto a la IED puede tener 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. Si se utilizan los mecanismos propuestos en la Iniciativa para las Américas como incentivo a las reformas de política económica ya en marcha, el acceso a los recursos disponibles en el futuro dependerá de las reformas de la política de inversiones en cada país (SELA, 1991).

No cabe duda de que la Iniciativa para las Américas es la única propuesta de carácter hemisférico concebida en el marco de 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 tér-

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 valijas, el atún y los combustibles y sus derivados.

²⁰ En tal sentido, hasta ahora todos los países del continente han suscrito un acuerdo marco con Estados Unidos, salvo Cuba, Haití, Surinam y la República Dominicana.

minos generales y que se encuentra en una etapa relativamente incipiente de elaboración. Por ello, todavía es 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 regional.

2. *En relación con la Comunidad Económica Europea (CEE)* ²¹

En materia de comercio, entre 1971 y 1989 el valor de las importaciones de bienes realizadas por América Latina desde la Comunidad se triplicó, en tanto que el de las exportaciones de la región al mercado comunitario se quintuplicó. Esto generó saldos comerciales favorables a América Latina —en general bastante elevados— durante todo ese período, salvo en 1975. En 1989, el superávit alcanzó a alrededor de 12 mil millones de dólares, correspondientes a casi 70% del valor de las exportaciones comunitarias a América Latina.

No obstante el rápido incremento del valor del comercio de bienes, la importancia relativa de la Comunidad como socio comercial de América Latina no aumentó en materia de importaciones ni de exportaciones. En efecto, durante los años ochenta, la Comunidad era destinataria de cerca de 23% de las exportaciones latinoamericanas, y proveedora de cerca del 20% de las importaciones de esa región. Por su parte, en 1980 América Latina recibía de la CEE 3.4% de las exportaciones y proveía a la Comunidad del 3.1% de sus importaciones; en cambio, en 1990 tales participaciones bajaron a sólo 2.4 y 1.8%, respectivamente, con lo cual la región latinoamericana quedó casi totalmente marginada de las transacciones de bienes tangibles en el ámbito europeo.

En lo que toca al Mercado Unico Europeo —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 es-

quema 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 y 6.1%. Estos beneficios se obtendrían, por una sola vez, alrededor del año 1997.

Si las proyecciones de crecimiento del empleo se materializan, y si la Europa de 1992 no se convierte en una fortaleza económica, sino 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 de 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 contribuiría a la constitución de un sistema de comercio internacional más amplio y de carácter multilateral.

El efecto neto de creación y de desviación del comercio que tendría el Mercado Unico Europeo en los países en desarrollo dependería principalmente de la composición de sus exportaciones y de la elasticidad-ingreso que esos productos tuviesen. La elasticidad-ingreso para las importaciones de la CEE se estima en alrededor de 3.5, con una alta variación por sectores: desde un coeficiente muy elevado (13.5) para la industria de equipos de oficina y procesamiento de datos, hasta un nivel mínimo (2.5) para la confección y los productos textiles. En tal sentido, los países de Asia y algunos países latinoamericanos que han sido los mayores proveedores de la CEE desde el mundo en desarrollo, tanto de manufacturas con uso intensivo de mano de obra como de bienes de alta tecnología, serían los principales beneficiarios del mercado ampliado. Para los países exportadores de productos primarios, el petróleo sería el más promisorio (Alizadeh y Griffith-Jones, 1991).

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 neutralizarse

²¹ Sobre las posibles repercusiones del Mercado Unico Europeo en América Latina véase CEPAL, 1990.

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: que la inversión extranjera directa procedente de la Comunidad o de otros países industrializados se desviara de las regiones en desarrollo y se reorientara al 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.

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 que las restricciones intracomunitarias que se eliminen sean transferidas al exterior. Esto 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 vigentes con anterioridad. 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.

En relación con ese punto, sería conveniente mencionar ciertos efectos de la intensificación de la competencia dentro de la Comunidad. Esta 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 importa-

ciones, como los acuerdos de reciprocidad y el mecanismo antidumping, que por ser poco transparentes han recibido duras críticas del resto del mundo. Una Ronda Uruguay exitosa permitiría hacer multilateral este debate en el seno del GATT. Cabe señalar que el eventual incremento de las restricciones comunitarias a las importaciones afectaría en particular a los países de América Latina, ya que éstos, desde el punto de vista económico, no son prioritarios para la Comunidad.

3. *En relación con Japón y Asia oriental*²²

Las relaciones económicas entre América Latina y Japón se caracterizan principalmente por niveles bajos de comercio y de asistencia oficial para el desarrollo y, al mismo tiempo, por la exagerada afluencia de inversión extranjera directa y de préstamos de bancos privados. Se estima que la región latinoamericana absorbe 17% de la inversión extranjera directa acumulada de Japón,²³ y 18% del total de la deuda bancaria privada y 10% de la deuda pública de ese país. La asistencia oficial de Japón a países no asiáticos se reparte casi por igual entre África, el Oriente Medio y América Latina, si bien la proporción de esta última ha declinado en los últimos años. Hasta 1988, América Latina había recibido al año sólo entre 6 y 9% de dicha asistencia (Horisaka, 1990; Stalling, 1991).

El intercambio comercial entre Japón y América Latina ha sido muy bajo y hay indicios de una leve 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. Por otro lado, en 1989 Japón recibía 5.0% del total de las exportaciones de América Latina y le proporcionaba 5.5% del total de sus importaciones (GATT, 1990). Si bien Amé-

²² Para mayores detalles sobre los puntos analizados en esta sección véase CEPAL, 1991 c.

²³ En años recientes, la inversión extranjera directa de Japón se orientó casi exclusivamente a los sectores no manufactureros de América Latina. De éstos, las finanzas, los seguros y el transporte atrajeron alrededor de 90% del total invertido.

rica 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 la promoción de las exportaciones se ha ido complementando con una rápida expansión de la demanda interna. El volumen de importaciones del país aumentó 50% en 1985-1989. El valor de las importaciones de manufacturas en este período se elevó en forma aún más espectacular: de 31 mil millones a 116 mil millones de dólares. La disminución de la capacidad del Japón de competir en varias industrias ha permitido que aumenten las exportaciones de manufacturas de los países en desarrollo hacia ese mercado, particularmente desde los países asiáticos de industrialización reciente y los de la ASEAN. En cambio, la penetración de las manufacturas provenientes de América Latina en el mercado japonés ha sido muy limitada, si se la compara 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 industrialización reciente y de los de la ASEAN, la baja participación de América Latina representa un desafío de suma importancia para la estrategia de inserción comercial en el mercado japonés.

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. 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 directa²⁴ y la transferencia de tecnología hacia dichas regiones. Vale la pena anotar

²⁴ El número de compañías japonesas que invirtieron en otros países asiáticos se duplicó con creces en 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 del decenio de 1980, otros países asiáticos emergieron como importantes inversionistas directos en la ASEAN, por lo que actualmente las corrientes anuales de inversión directa de los países asiáticos de industrialización reciente en la ASEAN están superando las de Japón y Estados Unidos.

que en 1990, los países asiáticos de industrialización reciente, además de Malasia y Tailandia, llegaron a exportar e importar 320 mil millones y 330 mil millones de dólares, equivalentes respectivamente a 9.2% de las exportaciones mundiales de bienes y a 9.2% de las importaciones mundiales de bienes. América Latina debe prestar mucha 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.

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 equivale 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. Dada su baja tasa de importaciones con respecto al producto interno bruto y el significativo incremento de sus importaciones en los últimos años, es probable que Japón aumente su consumo de manufacturas y de algunos productos con alto contenido de materias primas. Cabe anotar que 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. También sería provechoso que Japón fomentara políticas de ajuste estructural que permitiesen elevar el grado de elaboración 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, tecnología o ambas cosas a la vez, pudiesen introducir una nueva división del trabajo.

Aunque aún subsisten en Japón algunas restricciones arancelarias y no arancelarias, no son mayores que las de otros países industrializados (Sinha, 1990); basta recordar la política agrícola común de la CEE y las diversas restricciones impuestas a los productos latinoamericanos por las autoridades estadounidenses. El nivel medio de los aranceles aduaneros de Japón es más bajo

que el de la CEE y que el de Estados Unidos, salvo un escalonamiento arancelario aplicable a los productos más elaborados. De todos modos, los países latinoamericanos deberán esforzarse por llevar a cabo negociaciones exitosas en el marco del GATT.

Quizás la barrera mayor sea el 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*,²⁵ que conocen bien el medio y que disponen de canales internos de comercialización. Ellas son también importantes cofinanciadores de operaciones conjuntas o proyectos grandes, conjuntamente con otras empresas inversionistas en el mercado receptor y en Japón. No obstante, 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 so-

bre 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 otras, para facilitar 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 a Estados Unidos o se enemisten con ese país. Al aplicar tal 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. Sería 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. Con miras a elaborar la estrategia latinoamericana de inserción externa es de vital importancia evaluar si el juicio actual de Japón sobre la importancia de Estados Unidos como actor predominante en la región continuará vigente o se modificará y, en este último caso, de qué manera.

²⁵ Durante el año fiscal 1988, las nueve *sogo-shosha* más importantes participaron con más de 41% de las exportaciones y 74% de las importaciones de Japón. Se puede estimar que el total de las transacciones exteriores de esas nueve compañías representaron alrededor de 9% del comercio mundial de bienes.

Bibliografía

- Alizadeh, Parvin y Stephany Griffith-Jones (1991): "European Integration and its implications for LDCs: some proposals for LDCs' strategic response", trabajo presentado al Seminario sobre dinámica de los mercados internacionales y políticas comerciales para el desarrollo, El Escorial, España, ICI, UNCTAD y CEPAL, 8 al 12 de julio.
- Baumann, Renato (1991): "Intraindustry trade: a comparison between Latin America and some industrial countries", mimeo.
- Blamström, Magnus, Irving B. Kraviz y Robert E. Lipsey (1990): Empresas transnacionales y exportaciones industriales de los países en desarrollo, *Ciencias económicas*, vol. 10, N° 2, San José, Costa Rica, Editorial de la Universidad de Costa Rica, diciembre.
- CEPAL (Comisión Económica para América Latina y el Caribe) (1990): *Europa 1992 y sus consecuencias económicas sobre América Latina* (LC/R.918 (Sem. 59/3)), Santiago de Chile, 13 de 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, 4 de junio.
- _____ (1991b): *La Ronda Uruguay de Negociaciones Comerciales Multilaterales y los países de América Latina y el Caribe* (LC/R.1003), Santiago de Chile, 4 de junio.
- _____ (1991c): *Relaciones comerciales entre Japón y América Latina: desafíos y oportunidades* (LC/L.632), Santiago de Chile, 31 de junio.
- _____ (1991d): *Internacionalización y regionalización de la economía mundial: sus consecuencias para América Latina* (LC/L.644), Santiago de Chile, 23 de septiembre.
- CET (Centro de las Naciones Unidas sobre las Empresas Transnacionales) (1989): *Las empresas transnacionales en el desarrollo mundial. Tendencias y perspectivas*, Nueva York, marzo. Publicación de las Naciones Unidas, N° de venta: S.88.II.A.7.
- _____ (1991): *World Investment Report 1991. The Triad in Foreign Direct Investment*, Nueva York, julio. Publicación de las Naciones Unidas, N° de venta: E.91.II.A.
- De Castro, Juan A. (1989): Determinants of protection and evolving forms of North-South trade, *UNCTAD Review*,

- vol. 1, N° 2, Ginebra. Publicación de las Naciones Unidas, N° de venta: E.89.II.D.20.
- Deutsche Bundesbank (1991): *Monthly Report of the Deutsche Bundesbank*, Frankfurt, varios números.
- Emmerij, Louis J. (1990): Europe 1992 and the developing countries: conclusions, *Journal of Common Market Studies*, vol. 29, N° 2, Oxford, Basil Blackwell, diciembre.
- Estados Unidos, Departamento de Comercio: *Survey of Current Business*, Washington, D.C., Bureau of Economic Analysis, varios números.
- 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.
- Horisaka, Kotaro (1990): La nueva situación económica japonesa y América Latina y el Caribe, *Integración latinoamericana*, N° 153, Buenos Aires, Instituto para la Integración de América Latina (INTAL), enero-febrero.
- Instituto de Finanzas Internacionales (1990): *Fostering Foreign Direct Investment in Latin America*, Washington, D.C., junio.
- Japón, Ministerio de comercio internacional e industria de Japón (1991): *Tsusho hakusho 1990* (el libro blanco sobre el comercio internacional), Tokio.
- JETRO (Organización de comercio exterior de Japón) (1991): *Seikai to nihon no kaigai chokusetsu toshi* (La inversión extranjera directa del mundo y Japón), Tokio.
- 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.
- OEA (Organización de los Estados Americanos) (1991): *Boletín comercial*, vol. 16, N° 5, Washington, D.C., mayo.
- Rosales, Osvaldo (1991): "El ajuste estructural en la economía norteamericana: escenarios e impactos sobre América Latina", *mimeo*.
- SELA (Sistema Económico Latinoamericano), Secretaría Permanente (1991): La iniciativa para las Américas en el contexto de las relaciones de América Latina y el Caribe con los Estados Unidos, *Capítulos del SELA*, N° 28, Caracas, enero-marzo.
- Siddharthan, Natteri S. y Negesh Kumar (1990): The determinants of inter-industry variations in the proportion of intra-firm trade: the behaviour of US multinationals, *Weltwirtschaftliches Archiv*, Band 126, Heft 3, Kiel, República Federal de Alemania, Institut für Weltwirtschaft.
- Sinha, Radha (1990): Are EC-Japan-US trade relations at the crossroads? *Intereconomics*, vol. 25, N° 5, Hamburgo, República Federal de Alemania, Institut für Wirtschaftsforschung, septiembre-octubre.
- Stalling, Barbara (1991): "Latin American trade relations with Japan: new opportunities in the 1990s", documento presentado al seminario The Changing Hemisphere Trade Environment: Opportunities and Obstacles, Latin American Caribbean Center, Florida International University, 19 de enero.
- 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, Cambridge, Mass., MIT Press, mayo.
- Takeuchi, Kenji (1990): *Does Japanese Direct Foreign Investment Promote Japanese Imports from Developing Countries?*. Policy, Research, and External Affairs Working Papers, N° 458, Washington, D.C., Banco Mundial, junio.
- Tavlas, 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 1980's: Survey of Major Trends*, BIS Paper, N° 30, Bank of International Settlement (BIS), abril.
- UNCTAD (Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo) (1990): *Trade and Development Report, 1990*, Nueva York. Publicación de las Naciones Unidas, N° de venta: E.90.II.D.6.