



en la posguerra. La permanencia de la crisis y las tendencias deflacionarias presentes en las principales economías favorecen el proteccionismo, en tanto que el deterioro de la hegemonía estadounidense agrava las rivalidades con las potencias en surgimiento y obstruye los avances hacia el multilateralismo y la globalización. La definición de una nueva hegemonía se dificulta de manera extraordinaria, pues si Estados Unidos ha perdido liderazgo económico –en particular en el sector industrial–, aún conserva la supremacía militar para determinar el curso de la política mundial.

La creciente competencia nacional e internacional, el incierto entorno económico marcado por la recesión, y la presencia de pertinaces fuerzas contraccionistas, han frenado y obstaculizado los intentos liberalizadores. Las ramas o sectores con dificultades estructurales o los que dependen en alto grado de los mercados internos hacen valer sus intereses e imponen medidas proteccionistas. Así, la internacionalización no avanza hacia una economía mundial, sino a un planeta dividido en tres grandes bloques regionales y una vasta periferia marginal.

En la actualidad se perfilan tres bloques principales: el que forman Estados Unidos, México y Canadá, liderado por el primero y con la perspectiva de incorporar a otros países de América Latina; el europeo, encabezado por Alemania e integrado por los países de la Unión Europea (UE) que se ampliaría con la Asociación Europea de Libre Comercio (AELC) y al que podrían incorporarse las economías de Europa Oriental, así como las de la otrora Unión Soviética, y el bloque asiático, bajo la égida de Japón, que incluye a los “cuatro tigres” (Corea del Sur, Hong Kong, Taiwán y Singapur) y a la Asociación de Naciones del Sudeste Asiático (ASEAN, por sus siglas en inglés, formada por Tailandia, Malasia, Indonesia y Filipinas) y cuya esfera de influencia podría extenderse a Australia, Nueva Zelanda (tradicionales socios comerciales del Reino Unido) y China.

La liberación de los flujos comerciales y de capital cobra importancia en el seno de cada bloque, en detrimento de las otras áreas y del resto del mundo. La mayor competitividad y las economías de escala de cada bloque no aseguran el crecimiento del comercio y la producción, sino más bien su desvío al interior de la zona.

La formación de bloques tampoco significa que se crearán “sistemas productivos regionales”, sino que los sistemas nacionales en crisis se articularán y en muchos casos quedarán subordinados a la lógica del sistema hegemónico (Estados Unidos, Alemania y Japón). La integración de bloques no responde exclusivamente a la voluntad política de los gobiernos, pues es resultado de procesos de “integración silenciosa” en “espacios naturales” tejidos a lo largo de decenios. Como las naciones líderes son, para usar los términos de Fishlow y Haggard, “jugadores mundiales”, es posible esperar que, no obstante la existencia de fuerzas centrípetas, los bloques no se constituyan en zonas económicas cerradas ni obstaculicen los avances hacia

los arreglos multilaterales. Todo ello, sin embargo, dependerá de que se supere la crisis de regulación y de que se logre controlar las tendencias deflacionarias.

No es posible aventurar una opinión sobre el curso futuro de los bloques regionales; tampoco puede saberse si las fuerzas que impulsan la globalización se impondrán a las contratendencias que favorecen el aislamiento de los sistemas productivos nacionales y la protección frente al exterior. Lo que sí resulta claro es que en los años ochenta las tendencias de los decenios anteriores registraron un vuelco “en favor de los acuerdos regionales y en detrimento de las negociaciones en escala mundial”.<sup>2</sup>

Es indispensable que la globalización desemboque en un verdadero nuevo orden económico mundial que no sólo signifique el predominio de las empresas transnacionales y de las grandes potencias económicas, sino que incorpore al vasto conjunto de países en desarrollo, actualmente marginado de las corrientes comerciales y de capital. Si ese nuevo orden no permite atenuar las diferencias entre el Norte y el Sur, el fin de la confrontación Este-Oeste no augurará un futuro de paz, sino de crecientes conflictos regionales en la periferia.

## El comercio intrabloque, 1970-1990

### *Aspectos generales*

El comercio exterior asociado a la liberación del intercambio que a partir de la posguerra se impulsó en el marco del GATT fue uno de los principales motores del largo auge económico registrado de 1945 a 1970.

Durante los setenta el comercio internacional creció a una tasa promedio anual notablemente más baja que la de los dos decenios previos, pero superior a la registrada por la producción mundial. Incluso en los ochenta, al presentarse signos deflacionarios (contracción radical de los créditos externos a los países en desarrollo, desplome de los precios de las materias primas, reforzamiento del proteccionismo, entre otros), el valor del comercio de mercancías creció a una tasa promedio superior a la del decenio de los setenta. Sin embargo, su comportamiento fue muy inestable, pues mientras en el primer lustro –asociado con la recesión de 1980-1982– se contrajo 1.5% en promedio anual, en el segundo se reactivó y tuvo un ritmo medio de 12.6%. En los noventa el comercio mundial se estancó en concordancia con la recesión y la más clara presencia de síntomas deflacionarios en los países desarrollados.

Los datos muestran una marcada tendencia a la concentración del comercio mundial en las tres grandes zonas en proceso de

2. Paul Krugman, “L’emergence des zones regionales de libre-échange: justifications économiques et politiques”, *Problèmes Économiques*, núm. 2289, París, septiembre de 1992, p. 18.

integrarse.<sup>3</sup> En 1970 las exportaciones totales de los países de los bloques ascendieron a 209 600 millones de dólares, esto es, 72% del total mundial (290 500 millones). Las transacciones intrabloque fueron de 149 100 millones de dólares, 71.2% del comercio total de esas economías y 51% de las mundiales. En ese año, 28.8% de sus exportaciones iban al resto del mundo.

En 1989 el peso relativo de los bloques en el intercambio mundial, y la participación del comercio intrarregión en el global aumentaron de manera importante. Las exportaciones totales de los países de las zonas casi llegaron a 2 240 miles de millones de dólares, 77% de las mundiales (cinco puntos más que en 1970), y las intrabloque a 1 749 miles de millones de dólares, 78.1% de sus ventas totales (casi siete puntos porcentuales más que en 1970). El peso relativo de las exportaciones intrabloque en las mundiales aumentó a 60% y las ventas a países ajenos a las regiones se redujeron a 21.9% del total.

Así, durante el período de crisis estructural (1970-1989), y con independencia de acuerdos formales de integración económica, el comercio internacional se concentró en “espacios económicos naturales”, en detrimento del comercio mundial.<sup>4</sup> Con algunas variantes esa tendencia está presente en el caso de los tres bloques en formación: americano, europeo y asiático (véase el cuadro 1).

### América del Norte

En 1989 el comercio conjunto de los tres países de América del Norte fue de 1 125 miles de millones de dólares. En los dos últimos decenios esas economías incrementaron en forma notable su grado de apertura. En 1970 la relación comercio global a PIB fue de 8.2% en Estados Unidos y 11.4% en México; para 1989 fue de 16.5 y 22.4 por ciento, respectivamente. En Canadá el cambio fue aún más significativo, pues en el mismo período su comercio externo se incrementó diez veces y la apertura se elevó de 11.7 a 46.4 por ciento, nivel semejante al promedio de la Comunidad Europea.

De 1970 a 1989 se registró un avance del comercio intrarregional en América del Norte. En relación con las totales las exportaciones dentro de ésta pasaron de 36.8 a 41 por ciento. En 1980

3. Los datos sobre los bloques se circunscriben a Estados Unidos, Canadá y México, la Unión Europea, la ASEAN y Australia.

4. La concentración del comercio en los bloques regionales no es privativa de la crisis contemporánea. Un fenómeno similar se presentó durante la depresión de los años treinta. De acuerdo con Gerard de Bernis, en ese período no sólo se debilitaron los imperios dominantes (particularmente el británico), sino que “al mismo tiempo, los lazos económicos en el seno de cada imperio se hicieron más fuertes”. Los flujos comerciales y de capital del Reino Unido y Francia se concentraron en sus colonias y la participación de ambos países en América Latina se redujo, en favor de Estados Unidos. Gerard de Bernis, *About the Transformation of Production Systems during the Periods of Structural Change* (mimeo.), París, 4-6 de noviembre de 1992, p. 9.

C U A D R O 1  
EXPORTACIONES INTRABLOQUE (MILES DE MILLONES DE DÓLARES)

Bloques	1970		1980		1989	
	Valor	%	Valor	%	Valor	%
<i>Americano</i>						
Todos los países	22.3	36.8	98.8	33.4	204.2	41.0
Sin Estados Unidos	11.5	66.3	50.1	63.9	101.5	74.0
<i>Europeo</i>						
Todos los países	61.8	53.8	382.3	55.6	672.2	59.6
Sin Alemania	44.7	54.6	284.7	57.4	484.2	61.5
<i>Asiático</i>						
Todos los países	9.7	29.7	83.6	32.7	230.7	37.6
Sin Japón	5.3	38.9	52.1	41.3	159.3	47.1

Fuente: Elaborado con datos de ONU, *Yearbook of International Trade Statistics*, varios números, Nueva York, y FMI, *Directions of Trade Statistics. Yearbook 1991*, Washington.

el comercio intrazonal registró un ligero retroceso debido, entre otros factores, a la política canadiense de esos años, tendiente a ampliar las relaciones económicas con el exterior y a los esfuerzos de México para diversificar sus mercados petroleros.

Si se excluyen las transacciones estadounidenses del comercio regional total, la concentración se profundiza. Las exportaciones intrabloque pasaron de 66.3% en 1970 a 74% en 1989, un incremento de casi ocho puntos porcentuales en 20 años. Ello revela, desde otra perspectiva, la creciente integración de los sistemas productivos de México y Canadá al de Estados Unidos, proceso que antecede a los acuerdos de integración.

Un análisis más detallado del comercio de la zona norteamericana (véase el cuadro 2) muestra diversos aspectos de interés:

1) La elevada participación de Estados Unidos en el comercio exterior de México y Canadá. En 1989 aquél absorbía 74.1% de las exportaciones del vecino país del norte y 70% de las del sur.

2) La gran importancia de Canadá como socio comercial de Estados Unidos. Es su principal cliente del lado de las exportaciones y el segundo, después de Japón, del de las importaciones. En 1989 el país de la hoja de arce colocaba 74% de sus ventas externas en el mercado estadounidense, mientras que éste le enviaba 21.6% de las suyas. El comercio exterior de Estados Unidos es muy diversificado: Europa Occidental (25.9% del total de envíos), Japón (11.7%) y otros países asiáticos (15.7%); la participación de América Latina disminuyó de 15.2% en 1970 a 13.7% en 1988.

En cuanto a las importaciones estadounidenses, 23.3% provienen de Europa Occidental, 21.5% de Japón (15.4% en 1970) y 20.2% de los países asiáticos, principalmente los de industria-

C U A D R O 2

## AMÉRICA DEL NORTE: EXPORTACIONES INTRABLOQUE (MILES DE MILLONES DE DÓLARES)

	Mundiales (1)	A Estados Unidos (2)	(2/1)	A Canadá (3)	(3/1)	A México (4)	(4/1)
1970	60.6	11.4	18.9	9.1	15.0	1.8	2.9
Estados Unidos	43.2	-	-	9.1	21.0	1.7	3.9
Canadá	16.2	10.6	65.4	-	-	0.1	0.6
México	1.2	0.8	70.3	-	1.0	-	-
1980	295.3	49.5	16.8	34.0	11.5	15.3	5.2
Estados Unidos	216.9	-	-	33.8	15.6	14.9	6.9
Canadá	63.1	39.8	63.1	-	-	0.4	0.7
México	15.3	9.7	63.3	0.2	1.1	-	-
1989	498.2	100.7	20.2	78.2	15.7	25.4	5.1
Estados Unidos	361.2	0.6	-	77.9	21.6	24.8	6.9
Canadá	114.1	84.6	74.1	-	-	0.5	0.5
México	23.0	16.1	70.0	0.3	1.2	-	-

Fuentes: ONU, *Yearbook of International Trade Statistics*, varios números, y FMI, *Directions of Trade Statistics. Yearbook, 1991*.

lización reciente (8.5% en 1970). Las originarias de América Latina cayeron en forma más acentuada que las exportaciones debido a la crisis de la deuda externa y a que ésta afectó la capacidad importadora de la región. El peso relativo de las compras externas latinoamericanas bajó de 14.5% en 1970 a 9.4% en 1988.

3) La escasa importancia de las relaciones económicas entre Canadá y México.

4) El reducido peso relativo de los mercados canadiense y mexicano en la economía de Estados Unidos. En 1989 éste dirigió a ambos países 28.4% de sus exportaciones totales.

5) En los últimos 20 años el mercado mexicano ha incrementado su importancia en las transacciones de Estados Unidos. De 1970 a 1989 las ventas a México se elevaron de 1 700 millones de dólares a 24 800 millones en 1989, esto es, de 2.9 a 6.9 por ciento de las totales estadounidenses. La renegociación de la deuda externa, el ingreso a México de cuantiosos capitales del exterior y la apertura comercial, ocasionaron una verdadera explosión de las importaciones.

Los nexos financieros de México y Canadá con Estados Unidos también son intensos, tanto en lo que se refiere a los flujos de inversión extranjera directa (IED) como a los de capital de préstamo. Los bancos privados estadounidenses son los principales acreedores de la deuda externa de México. También se han acrecentado los lazos entre el mercado bursátil de este país y el mercado de valores de Nueva York.

Aunque las empresas de Estados Unidos han dado prioridad a su operación en otras zonas del mundo (Europa, Sudeste Asiá-

tico, etc.), tienen una fuerte presencia en sus vecinos americanos. Según datos del Departamento de Comercio, de la IED estadounidense acumulada en 1991 (450 120 millones de dólares), Canadá absorbía 15.2% y México 2.6%. La realizada por Canadá en Estados Unidos representa 7.4% de la total captada por este último.

En el caso de los flujos de IED en el "bloque americano" no se observa un proceso de concentración similar al del comercio de mercancías. En el caso de México, la participación relativa de las inversiones de Estados Unidos y Canadá pasó de 70.1 y 2.9 por ciento en 1975 a 61.5 y 1.6 por ciento en 1992.

Desde que se iniciaron las negociaciones del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLC) y como resultado de la estabilización de la economía mexicana, la inversión estadounidense a ésta casi se duplicó de 1988 a 1991 y su participación con respecto a la total pasó de 3.4 a 8.3 por ciento. En cambio, y a pesar del acuerdo bilateral formal, la IED estadounidense en Canadá se redujo de 14.7% del total en 1988 a 5.6% en 1991. La efectuada por éste en su vecino del sur también se redujo, registrándose incluso un flujo neto negativo de 35 millones de dólares.

Con el TLC culminará un proceso histórico de integración de sistemas productivos, bajo la hegemonía del capital estadounidense. "La negociación de un acuerdo de libre comercio con Estados Unidos no significa otra cosa que la institucionalización o formalización de un proceso *de facto*."<sup>5</sup>

5. Guadalupe González, "La política exterior de México frente al nuevo contexto internacional", *Examen*, México, diciembre de 1992, p. 30.

Es muy pronto para conocer los efectos de la entrada en vigor del TLC, aunque se espera un incremento del comercio y de las inversiones regionales. Si bien los gobiernos de los tres países han señalado que no pretenden construir "fortalezas cerradas", es consecuente esperar un proceso de desviación del comercio e inversiones provenientes de otras zonas. La aplicación de los capítulos de Compras Gubernamentales y de Reglas de Origen afectaría las corrientes comerciales y de capital de Europa y Japón hacia la zona. El traslado a México de actividades con baja intensidad de capital dañaría principalmente las exportaciones de los países del Sudeste Asiático a Estados Unidos, como textiles y vestido.

### Bloque asiático

Una de las regiones con mayor dinamismo y potencial económico es la asiática. El crecimiento de Japón desde la posguerra ha sido impresionante. Corea del Sur, Taiwan, Hong Kong y Singapur han registrado desde los sesenta tasas de crecimiento muy dinámicas y una creciente incorporación al mercado mundial. Posteriormente se han agregado a la lista de los países exitosos los llamados "dragones": Malasia, Tailandia y, en menor medida, Indonesia y Filipinas.

En los dos últimos decenios el peso de los países del bloque asiático (Japón, los miembros de la ASEAN y Australia) en el comercio internacional aumentó de manera significativa. Mientras que en 1970 sus exportaciones ascendieron a 32 850 millones de dólares, esto es, 11.3% de las mundiales, en 1989 las cifras fueron 612 807 millones de dólares y 17.8%. Japón ocupa el tercer lugar mundial entre los países exportadores y Hong Kong, Corea, Singapur y Taiwan se encuentran entre los 12 primeros.

Con mayor fuerza que en el caso de América del Norte, en el período 1970-1989 el comercio de la zona asiática tendió a concentrarse en su propia región. Las exportaciones intrabloque, que en 1970 representaban 29.7% de las totales de la zona, en 1980 llegaron a 32.7 y 37.6 por ciento en 1989 (véase el cuadro 3). En los mismos años las ventas a otros países descendieron de 70.3 a 67.3 y a 62.9 por ciento.

En 1991, y por primera vez desde la posguerra, el comercio de Japón con los países de Asia del Pacífico superó al realizado con Estados Unidos.<sup>6</sup> Tal como ocurre en los otros dos bloques, el peso relativo del comercio intrazonal es mayor si se excluyen las exportaciones de Japón, que también se dirigen a los mercados estadounidense (18.8% del total) y europeo (17.1%). Si se deducen las exportaciones niponas, la participación de las transacciones intrabloque se incrementa en forma notable: 28.9% en 1970, 41.3% en 1980 y 47.1% en 1989.

6. *Le Monde, Dossiers et Documents*, núm. 199, París, mayo de 1992.

C U A D R O 3

ZONA ASIÁTICA: EXPORTACIONES INTRABLOQUE (MILES DE MILLONES DE DÓLARES Y PORCENTAJES DE LAS EXPORTACIONES TOTALES)

	1970		1980		1989	
	Valor	%	Valor	%	Valor	%
Australia	1.8	38.0	8.7	39.7	17.2	51.9
Brunei	0.5	100.0	3.8	84.4	1.7	89.0
Corea de Sur	0.3	34.2	5.2	29.8	21.1	34.0
Filipinas	0.5	45.2	1.8 <sup>b</sup>	40.1	3.2 <sup>c</sup>	45.6
Hong Kong	0.5	19.7	3.8	19.3	30.6	41.9
Indonesia	0.5 <sup>a</sup>	65.4	14.3	65.4	14.4	66.3
Japón	4.5	23.2	31.6	24.4	63.6	23.1
Malasia	0.6	44.3	5.6 <sup>b</sup>	50.4	17.8	84.5
Singapur	0.7	44.3	8.7	45.1	17.6	39.5
Tailandia	0.4	49.2	n.d	n.d	10.0	49.8
Taiwan	n.d	n.d	n.d	n.d	33.2	63.3
Total	9.7	29.7	83.6	32.7	230.7	37.6

a. Datos de 1969. b. Datos de 1979. c. Datos de 1988.

Fuentes: ONU, *Yearbook of International Trade Statistics*, varios números, y FMI, *Directions of Trade Statistics. Yearbook, 1991*.

La conformación del bloque asiático no parece implicar la integración de una zona de libre comercio al estilo de Europa y ahora de América del Norte. En septiembre de 1991 los países de la ASEAN establecieron un acuerdo de libre comercio, aunque los avances en esa dirección son mínimos.<sup>7</sup> Más que depender de acuerdos formales, el bloque asiático descansa en la integración de sus sistemas productivos.

Durante el período de la posguerra Japón articuló los sistemas productivos de los países de su área de influencia histórica. Al término del conflicto de Corea, la economía nipona, con todo y la injerencia estadounidense en la zona, reforzó sus vínculos comerciales y trasladó una proporción importante de sus capitales a ese país y a los otros tres "tigres". A pesar del desarrollo que éstos alcanzaron, su dependencia de Japón sigue siendo muy significativa, pues si bien han logrado avances notables en algunas actividades (Corea en los semiconductores y Taiwan en las microcomputadoras) aún continúan subordinados a la tecnología japonesa, lo que se manifiesta en el creciente déficit comercial con ese país. El de Corea y Taiwan en 1987, de alrededor de 5 000 millones de dólares en cada caso, se elevó a cerca de 10 000 millones en 1991. Los tigres necesitan en forma creciente de las importaciones de Japón, mientras que el mercado de éste continúa relativamente cerrado para sus exportaciones. El comercio entre esas economías se asemeja, con sus variantes, al que existe entre los países desarrollados y en de-

7. Australia y Nueva Zelandia firmaron en 1983 un acuerdo mutuo de libre comercio que incluye medidas de abatimiento de aranceles y de privatización y desregulación económicas.



*El viejo continente es, sin duda, la zona comercial más importante del mundo. Los países de la UE y la AELC realizan en conjunto 48% de las exportaciones mundiales, muy por encima de América del Norte, con 14%, y del bloque asiático, con 17%*

sarrollo. Mientras Japón vende a su "periferia" principalmente productos manufacturados, ésta le suministra sobre todo materias primas.

Japón ha reorientado recientemente sus inversiones hacia los países de menor desarrollo relativo de la zona (Tailandia, Malasia, Singapur e Indonesia), donde se produce a menores costos. Desde 1970 la potencia insular depende en forma creciente de las importaciones procedentes de su periferia, cuya participación en el total se elevó de 16.7% en el año señalado a 33.4% en 1989.

Tradicionalmente ligadas al Reino Unido, Australia y Nueva Zelandia se integran cada vez en mayor medida al bloque asiático. Éste es el mercado más grande de Australia, ya que absorbe más de la mitad de sus exportaciones (51.9% en 1989, contra 38% en 1970). Japón le compra más bienes que la CE y Estados Unidos juntos y los países de la ASEAN más que la Comunidad. Aquéllas economías son más complementarias que competitivas con respecto a las asiáticas. Por su carencia de recursos naturales, Asia se interesa principalmente por los productos agrícolas y minerales, mientras que las naciones de Oceanía compran ciertos productos industriales en los que los asiáticos tienen ventajas competitivas, en vez de aplicar medidas proteccionistas y de producirlos internamente.

A Japón y a los países más desarrollados de la zona les interesa abrir mercados en escala mundial, pero si las naciones de Europa y América del Norte tienden a cerrarse es previsible que los asiáticos refuercen aún más sus vínculos, lo cual podría considerar la ampliación de las relaciones económicas con China y en alguna medida con Rusia y otras repúblicas ex soviéticas.

Desde 1990 la inversión japonesa en el exterior se ha contraído de manera notable y varió acentuadamente su orientación geográfica. Se calcula que en 1991 fue 30 000 millones de dólares menor que el año anterior y que la redujo otros 25 000 millones en 1992. Las inversiones se orientaron de modo preferente a China, Tailandia, Hong Kong, Singapur, Malasia e Indonesia.

Por su parte, Corea y Hong Kong trasladan inversiones a China, donde los salarios representan entre 10 y 15 por ciento de los coreanos. China es en la actualidad el tercer socio comercial de Corea, después de Estados Unidos y Japón. Se estima que en 1992 el intercambio entre los dos antiguos enemigos alcanzó 8 000 millones de dólares. Corea proyecta invertir en China alrededor de 1 000 millones de dólares, suma que probablemente crecerá a 2 500 millones en 1995.

#### *Bloque europeo*

Desde hace muchos años Europa Occidental es la zona más integrada del mundo. Los antecedentes de esta estrategia se remontan a los primeros años cincuenta, cuando se creó la Comunidad del Acero, y a 1957, al signarse el Tratado de Roma que dio nacimiento a la Comunidad Económica Europea, actualmente Unión Europea (UE) formada por 12 naciones. En 1960 se creó la AELC, constituida por varios países escandinavos y centroeuropeos.

Ambas organizaciones decidieron integrar el Espacio Económico Europeo, definido como una zona sin fronteras que permitirá la libre circulación de personas, mercancías, servicios y capitales. Con la firma del Tratado de Maastricht en 1992 la UE ampliará sus miembros y espera alcanzar, antes de que termine el siglo, la integración monetaria y política de Europa.

El viejo continente es, sin duda, la zona comercial más grande e importante del mundo. Los países de la UE y la AELC realizan en conjunto 48% de las exportaciones mundiales, muy por encima de América del Norte, con 14%, y del bloque asiático, con 17%. El grado de apertura de sus economías es el más alto en escala mundial; en 1989 el índice promedio de aquélla fue de 49% para los países europeos, contra 31% del bloque asiático y 22% de América del Norte.

El peso relativo del comercio intrabloque en Europa en relación con el total es superior al de otras zonas del mundo. Ese intercambio se ha acrecentado desde la fundación del mercado común en 1957. En este año "el comercio mutuo entre los doce

## C O M U N I D A D E S E U R O P E A S 4

## UNIÓN EUROPEA: EXPORTACIONES INTRABLOQUE (MILES DE MILLONES DE DÓLARES Y PORCENTAJES DE LAS EXPORTACIONES TOTALES)

	1970		1980		1989	
	Valor	%	Valor	%	Valor	%
Alemania	17.0	49.8	97.5	50.9	187.0	5.1
Bélgica	8.7	75.2	47.0	73.5	74.4	73.9
Dinamarca	1.4	43.7	8.4	51.1	13.3	47.5
España	1.2	49.6	10.8	51.1	29.7	66.7
Francia	10.3	58.1	61.1	55.1	104.4	60.5
Grecia	0.3	53.5	2.5	48.0	4.7	65.0
Reino Unido	6.2	31.9	51.5	45.0	77.2	50.7
Holanda	8.5	72.6	54.4	73.6	76.3	70.8
Irlanda	0.8	79.1	6.5	76.2	15.4	74.3
Italia	6.8	51.5	39.9	51.4	79.5	56.5
Portugal	0.4	43.8	2.7	58.5	9.1	71.8
Total	61.8	53.2	382.3	55.6	672.2	59.6

Fuentes: ONU, *International Trade Statistics*, varios números, y FMI, *Direction of Trade Statistics*, 1991.

países actuales de la Comunidad representaba 11.8% del comercio mundial y diez años después había aumentado cerca de seis puntos, para elevarse a 17.6%".<sup>8</sup>

En los dos últimos decenios el comercio intrabloque creció a un ritmo superior al del realizado con el resto del mundo. Las exportaciones en el seno de la UE aumentaron de 61 800 millones de dólares en 1970 a 672 200 millones en 1989 (véase el cuadro 4). Mientras que en el primero de los años referidos las exportaciones intrabloque representaron 53.8% de las totales de la región, en 1989 llegaron a 59.6%. Éste es superior en más de 18 puntos al de América del Norte y en 22 puntos al del bloque asiático. A diferencia de estas dos áreas, donde la eliminación de las exportaciones del país líder eleva en forma notable el índice del comercio intrabloque, en el caso de la UE la exclusión de Alemania lo incrementa en menos de dos puntos. Esta diferencia pone de relieve el mayor grado de integración y de simetría de las economías de Europa Occidental. Así, desde 1970 Bélgica y Holanda destinan más de 70% de sus exportaciones a la Comunidad. El caso de Irlanda es diferente, ya que por su historia colonial el grueso de los envíos tiene como destino la Gran Bretaña. El índice de las exportaciones intrabloque de esta nación, que se incorpora en 1973, se incrementa de 31.9% en 1970 a 50.7% en 1989. De 1970 a 1980 Dinamarca eleva su coeficiente de 43.7 a 51.1 por ciento, aunque retrocede en los ochenta y en 1989 se ubica en 47.5%. En los países de menor desarrollo que se adhirieron en los ochenta,

8. Gerard Lafay y Deniz Unal-Kesenci, "L'Intégration Commerciale sur le Continent Européen", *Le Commerce International*, París, Cahier Français, núm. 253, octubre-diciembre de 1991.

el cambio es aún más acentuado, pues sus índices se incrementaron durante la última década entre 13 y 17 puntos porcentuales: España (de 51.9% en 1980 a 66.7% en 1989), Grecia (de 48 a 65 por ciento) y Portugal (de 58.5 a 71.8 por ciento).

La estructura del comercio de la UE con el resto del mundo confirma la concentración en su espacio territorial. Las exportaciones a los países europeos ajenos a la Unión incrementaron su participación en el total de las ventas al resto del mundo de 29.7% en 1967 a 33.6% en 1989. Del lado de las importaciones, en el mismo lapso la participación europea extracomunitaria aumentó de 20.1 a 29.2 por ciento,<sup>9</sup> en tanto que disminuyó la de Estados Unidos, África y América Latina. Japón y los países del Sudeste Asiático incrementaron su importancia relativa en las exportaciones extracomunitarias de 10.7 al 16.4 por ciento en el período indicado.

Uno de los rasgos más sobresalientes del comercio exterior de la UE es que el comercio intrafirma es más dinámico que el interindustrial. En 1970-1977 el primero creció en forma consistente en casi todos los países de la Comunidad,<sup>10</sup> debido al protagonismo de las empresas transnacionales en los procesos de integración europea y de globalización económica.

El papel dominante de las fracciones más poderosas del capital en el proceso integrador se manifiesta también en el peso relativo de las economías de la UE. El predominio en el comercio intercomunitario corresponde a los países fundadores de la CE y el Reino Unido que absorben 87.7% de las exportaciones. En la cúspide de la pirámide, este país, Alemania y Francia controlan 57.3%. El flujo bilateral más importante es el que realizan los dos últimos, pues representa cerca de la cuarta parte del comercio global dentro de la región.

Los avances de los países europeos en la integración económica y monetaria han intensificado los esfuerzos de sus corporaciones para reestructurarse y operar de manera competitiva en escala continental. También se ha acrecentado el flujo de la IED de Estados Unidos y Japón, así como los capitales que buscan asentarse o consolidarse en la región antes de que sus exportaciones a esa zona del mundo se vean obstaculizadas.

La UE es una de las zonas del mundo que atrae más inversión extranjera: en 1988 superó los 70 000 millones de dólares, o sea 38% del flujo total de ese año. Los principales beneficiarios fueron el Reino Unido, España y Francia, en ese orden. Estados Unidos la ha dirigido preferentemente a Europa. De un flujo neto total de 26 100 millones de dólares en 1991, acaparó 51.3% (13 400 millones). El capital japonés también ha privilegiado al viejo continente, si bien tradicionalmente se ha orientado a Estados Unidos y otorga prioridad a su zona de influencia. Des-

9. Gerard Lafay y Deniz Unal-Kesenci, *op. cit.*, pp. 35-36.

10. André Sapir, "Regional Integration in Europe", *The Economic Journal*, núm. 102, Reino Unido, noviembre de 1992, pp. 1491-1505.

pués de un período de relativo estancamiento en los setenta, desde mediados de los ochenta las inversiones japonesas han crecido al menos tan rápido como las dirigidas a Asia y Estados Unidos. La inversión japonesa acumulada en Europa se incrementó de 10 100 millones de dólares en 1982 a 17 900 millones en 1989.<sup>11</sup>

## Conclusiones

El mundo actual se perfila hacia la consolidación de tres grandes bloques regionales. Su integración no sólo es el resultado de la voluntad política de los gobiernos, sino que responde a procesos históricos en los cuales los sistemas productivos de los países participantes se vincularon con su respectiva potencia dominante (en especial esto último es válido en el caso de América del Norte y Asia) y se crearon “espacios económicos naturales”. Aunque los gobiernos postulan que los acuerdos de integración en marcha no van en contra del multilateralismo defendido por el GATT, los acontecimientos evidencian el avance de la construcción de espacios económicos antagónicos.

La profundidad de la crisis y el desarrollo de tendencias deflacionarias de larga duración en las economías industrializadas (sobreendeudamiento, baja de los precios de los bienes raíces y de otros productos, contracción del crédito bancario y de la intermediación financiera, restructuración de las plantillas de personal de las corporaciones, volatilidad bursátil, etc.) configuran un escenario de lento crecimiento de las economías, así como del comercio y la inversión internacionales. La inestabilidad monetaria en Europa complica la situación, pues retrasa la recuperación plena y amenaza los planes de integración monetaria del viejo continente. Todo ello hace prever un reforzamiento del proteccionismo y de la rivalidad comercial y un repliegue de las economías hacia adentro, lo que, por supuesto, impulsaría la deflación y ahondaría la crisis.

Las principales contradicciones en la esfera comercial se expresan en las diferencias entre Estados Unidos y Europa en torno al intercambio de productos agrícolas en el seno del GATT. También existen conflictos entre Japón y los países de industrialización reciente en un conjunto de actividades, entre las que destacan automóviles, productos eléctricos, acero, textiles y vestido.

Para resolver esas diferencias Estados Unidos se desliza cada vez más en el reino del *Fair Trade* y de las represalias unilaterales. Poco antes de dejar la Casa Blanca, George Bush, quien tenía fama de “librecambista”, declaró que si los demás países no abrían sus mercados, Washington emplearía un término más suave que represalia, pero insistiría en defender los derechos estadounidenses.

11. Bernhard Hertger y Jurgen Stein, “Japanese Direct Investment in the EC. Response to the Internal Market 1993”, *Journal of Common Market Studies*, vol. XXXIX, núm. 1, septiembre de 1990.



*Para arribar a un nuevo*

*orden económico mundial*

*deberán establecerse reglas*

*y acuerdos internacionales*

*claros que incorporen las*

*necesidades del Tercer*

*Mundo, hoy marginado de*

*los procesos de*

*regionalización*

ses. La primera medida del gobierno de Clinton en materia comercial fue aplicar impuestos compensatorios al acero importado, decisión que tiene obviamente en la mira a Japón y Europa.

En la actualidad uno de los problemas más complejos es la carencia de un liderazgo eficaz en escala mundial. Cada una de las potencias regionales (Japón, Alemania o Estados Unidos) se repliega a su propia zona a fin de elevar su competitividad y estar en condiciones de imponer sus condiciones en el mercado mundial.

Para evitar un mundo sumido en la depresión y la confrontación es preciso aplicar políticas nacionales e internacionales coordinadas que contrarresten el proceso deflacionario en marcha. Asimismo, para arribar a un nuevo orden económico mundial deberán establecerse reglas y acuerdos internacionales claros que incorporen las necesidades del Tercer Mundo, hoy marginado de los procesos de regionalización. También debe tenerse claro que aunque la apertura y la liberación externas de las economías pueden impulsar la recuperación económica y contribuir a la salida de la crisis estructural, quizá resulten insuficientes si no se acompañan de la reconstrucción de sistemas productivos nacionales, para articularlos y hacerlos coherentes. Es la única posibilidad real para el logro de un desarrollo autosustentable. ●