

INT-0979



Instituto Latinoamericano y del Caribe de Planificación Económica y Social
NACIONES UNIDAS-CEPAL-FNUOD GOBIERNOS DE AMERICA LATINA Y EL CARIBE

Latin American and Caribbean Institute for Economic and Social Planning
UNITED NATIONS-ECLAC-UNDP LATIN AMERICAN AND CARIBBEAN GOVERNMENTS

Institut Latino-Américain et des Caraïbes de Planification Economique et Sociale
NATIONS UNIES-CEPALC-FNUOD GOUVERNEMENTS DE L'AMERIQUE LATINE ET DES CARAIRES

**COLOQUIO INTERNACIONAL SOBRE "PROSPECTIVA DE
LA ECONOMIA MUNDIAL Y SUS EFECTOS SOBRE LAS
ECONOMIAS DE AMERICA LATINA Y EL CARIBE"**

Organizado conjuntamente por el ILPES y el
Instituto Internacional de Administración
Pública (IIAP) de Francia.

Santiago de Chile, 15 al 18 de abril de 1991



NTI/DPC/2

**LOS TRES POLOS GEOGRAFICOS DEL
COMERCIO INTERNACIONAL**

Gérard Lafay
Deniz Unal-Kesenci

**COLOQUIO INTERNACIONAL SOBRE "PROSPECTIVA DE
LA ECONOMIA MUNDIAL Y SUS EFECTOS SOBRE LAS
ECONOMIAS DE AMERICA LATINA Y EL CARIBE"**

Organizado conjuntamente por el ILPES y el
Instituto Internacional de Administración
Pública (IIAP) de Francia.

Santiago de Chile, 15 al 18 de abril de 1991

NTI/DPC/2

**LOS TRES POLOS GEOGRAFICOS DEL
COMERCIO INTERNACIONAL**

Gérard Lafay
Deniz Unal-Kesenci


900017141 - BIBLIOTECA CEPAL

LOS TRES POLOS GEOGRAFICOS DEL COMERCIO INTERNACIONAL

Gérard Lafay*
Deniz Unal-Kesenci*

Los intercambios internacionales se analizan aquí desde un ángulo que intenta destacar, en su evolución a partir de 1967, la tendencia hacia la organización de las relaciones comerciales alrededor de tres polos: la CEE, los Estados Unidos y Japón. Para cada uno de estos polos, el método consiste en estudiar primeramente la estructura geográfica de sus importaciones y exportaciones, para luego investigar, de forma más acuciosa, en qué medida esos resultados traducen un progreso de la integración regional o, al contrario, un aflojamiento de las relaciones de proximidad. El cálculo posterior de las ventajas comparativas reveladas permite visualizar cómo se traducen esos datos a nivel de los 11 ramas industriales que son objeto de estudio aquí. Este enfoque permite analizar el progreso de la estructuración de los intercambios en el plano regional, ya muy avanzado en Europa y en vías de lograrse en el continente americano con la celebración de nuevos acuerdos de libre comercio y en plena modificación en Asia, donde Japón busca mejorar sus relaciones con los países de reciente industrialización.

La economía mundial está sujeta a dos tendencias diferentes y parcialmente contradictorias: por una parte la internacionalización y, por otra, la regionalización. La primera es el caso de las empresas que quieren actuar cada vez más sobre un espacio ampliado a escala mundial; la segunda, que resulta de condicionamientos geográficos e históricos, es de responsabilidad de los Estados nacionales. La participación en el comercio internacional de un número creciente de países hace mas y más difícil la gestión mundial, ya que ninguno de ellos, por poderoso que sea, tiene la capacidad para cumplir un papel dominante. Por lo tanto, la economía mundial deberá organizarse dentro del marco de vastas regiones.

De aquí en adelante, el análisis de los intercambios internacionales demuestra que estos tienden a estructurarse alrededor de tres polos geográficos: la Comunidad Económica Europea, los Estados Unidos y Japón. El estudio de este fenómeno de polarización, resumido aquí, se ha realizado para la Comisión de las Comunidades Europeas¹; está basado en el aprovechamiento del banco de datos CHELEM y en la utilización de los mecanismos preparados por el CEPPII para su informe sobre el comercio internacional². La distribución en once grandes ramas industriales reagrupadas desde un punto de vista sectorial es la misma que se usa en este informe³. En cuanto a la distribución geográfica, se compone de 16 zonas primarias⁴ repartidas en tres conjuntos, en

* Gérard Lafay es Director Adjunto del CEPPII. Deniz Unal-Kesenci es encargado de misión en el CEPPII.

que cada polo incluye en su esfera otros dos grupos. Se distinguen así:

- La Comunidad bajo su forma actual, sus "vecinos" de la Asociación Europea de Libre Intercambio y un grupo de cinco zonas "periféricas" que son respectivamente Europa sudoriental, Europa central, la Unión Soviética, el mundo árabe y Africa al Sur del Sahara;
- Los Estados Unidos, su "vecino" canadiense y un grupo de tres zonas "periféricas" del continente americano que son México, Brasil y los otros países de América Latina;
- Japón, los países recientemente industrializados de Asia a los que se considera sus "vecinos" y un grupo de dos zonas "periféricas" que son respectivamente los otros países asiáticos y la unión de Australia y Nueva Zelanda.

De 1967 a 1988, la polarización de los intercambios se analiza desde dos ángulos diferentes. La primera parte está dedicada a la intensidad de los intercambios; las exportaciones y las importaciones se estudian en forma separada respecto de cada uno de los polos a fin de clasificar a sus asociados. La segunda parte está dedicada a la índole de esos intercambios; se fundamenta en los saldos (exportaciones menos importaciones) con el propósito de clasificar los sectores industriales en cada polo.

LA INTENSIDAD DE LOS INTERCAMBIOS ENTRE CADA POLO Y LOS PAISES CON QUE MANTIENEN RELACIONES COMERCIALES

Para analizar la intensidad de los flujos comerciales entre cada uno de los tres polos, es decir, la CEE, los Estados Unidos y Japón, y sus diferentes socios comerciales, se utilizarán aquí dos tipos de indicadores:

- El más simple corresponde a la estructura geográfica del total de sus exportaciones e importaciones, manteniéndose la división más apropiada que distingue 8 grupos de socios comerciales para cada polo⁵;
- El más elaborado se basa en el concepto de intensidad relativa, poniendo en evidencia en cada caso las relaciones de proximidad con las 15 zonas de socios comerciales⁶.

La geografía de las exportaciones y las importaciones

El comercio exterior de la CEE

Si se excluye el comercio intracomunitario, la estructura geográfica del total de las exportaciones e importaciones de la Comunidad Económica Europea presenta dos características principales (véase el Gráfico 1):

- Un claro predominio de la AELI y del conjunto de zonas situadas en la periferia de la Comunidad (señaladas como P.CEE);
- Un contraste entre la estabilidad relativa de la participación de los socios comerciales en la exportación y los cambios de gran envergadura ocurridos en la importación.

En la exportación como en la importación, el primer socio comercial de la comunidad lo constituye el conjunto de los seis países de la AELI (Austria, Suiza, Suecia, Noruega, Islandia y Finlandia). Este fenómeno, tanto más sorprendente cuanto estos países tienen un intercambio comercial relativamente pequeño entre ellos, indica que la integración económica sobrepasa desde ahora el marco de la Europa de los Doce⁷. La AELI representa así más de la cuarta parte del comercio exterior de la CEE y su participación se incrementa en los dos ámbitos, en detrimento de aquélla de las zonas periféricas cuyo retroceso es particularmente notorio en la importación.

Con el resto del mundo, lo más sorprendente en el campo de las exportaciones es el retroceso de las zonas que se sitúan en las periferias respectivas de los Estados Unidos y Japón. En cuanto a las importaciones, todas las zonas del continente americano pierden terreno, retrocediendo globalmente 12 puntos en 20 años; este fenómeno se debe a la penetración conjunta de los países asiáticos, que es especialmente espectacular en los dos decenios estudiados.

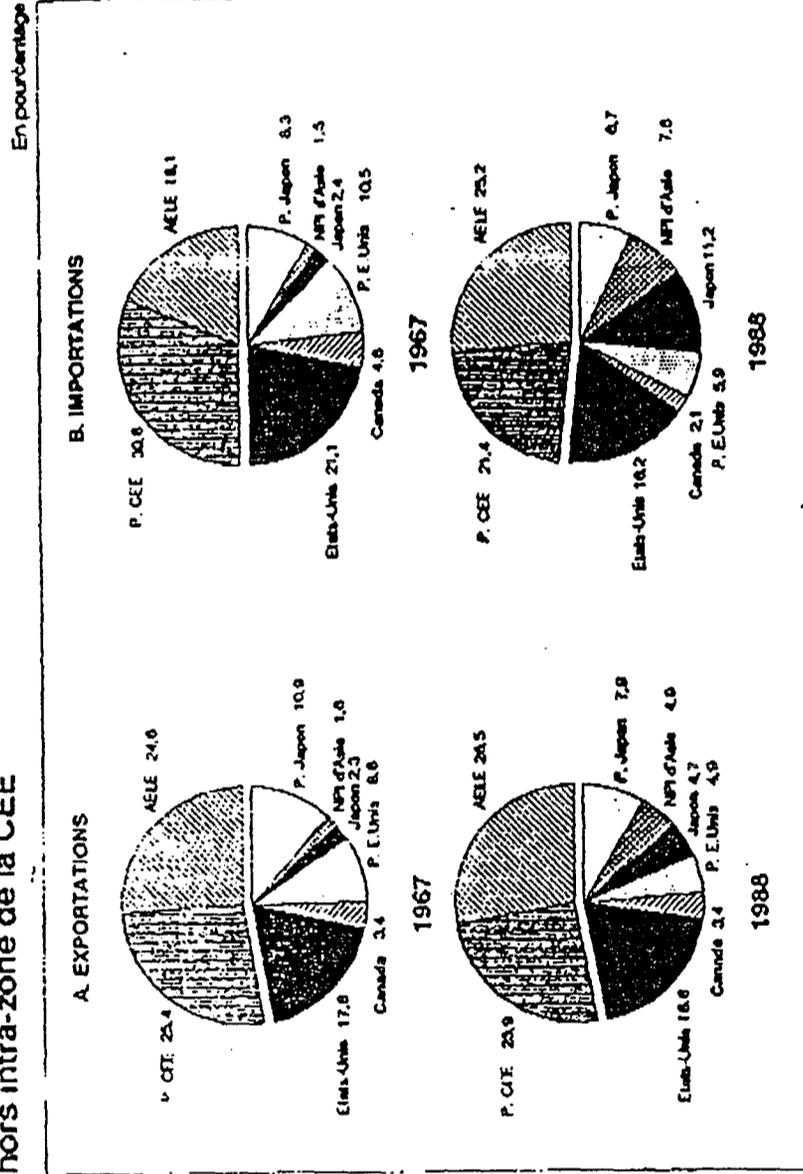
El comercio exterior de los Estados Unidos

La estructura geográfica del comercio exterior norteamericano presenta cierta analogía con aquélla de la Comunidad, debido al importante papel del vecino más inmediato de los Estados Unidos, Canadá y a los cambios más sensibles a la importación que a la exportación. Sin embargo, es necesario destacar algunas diferencias importantes (véase el Gráfico 2).

Si en cuanto a exportación Canadá sigue siendo el principal socio comercial de los Estados Unidos desde hace 20 años, en el futuro será suplantado por Japón en el ámbito de las importaciones. Por otra parte, el comercio de los Estados Unidos con los países

GRAPHIQUE 1 :

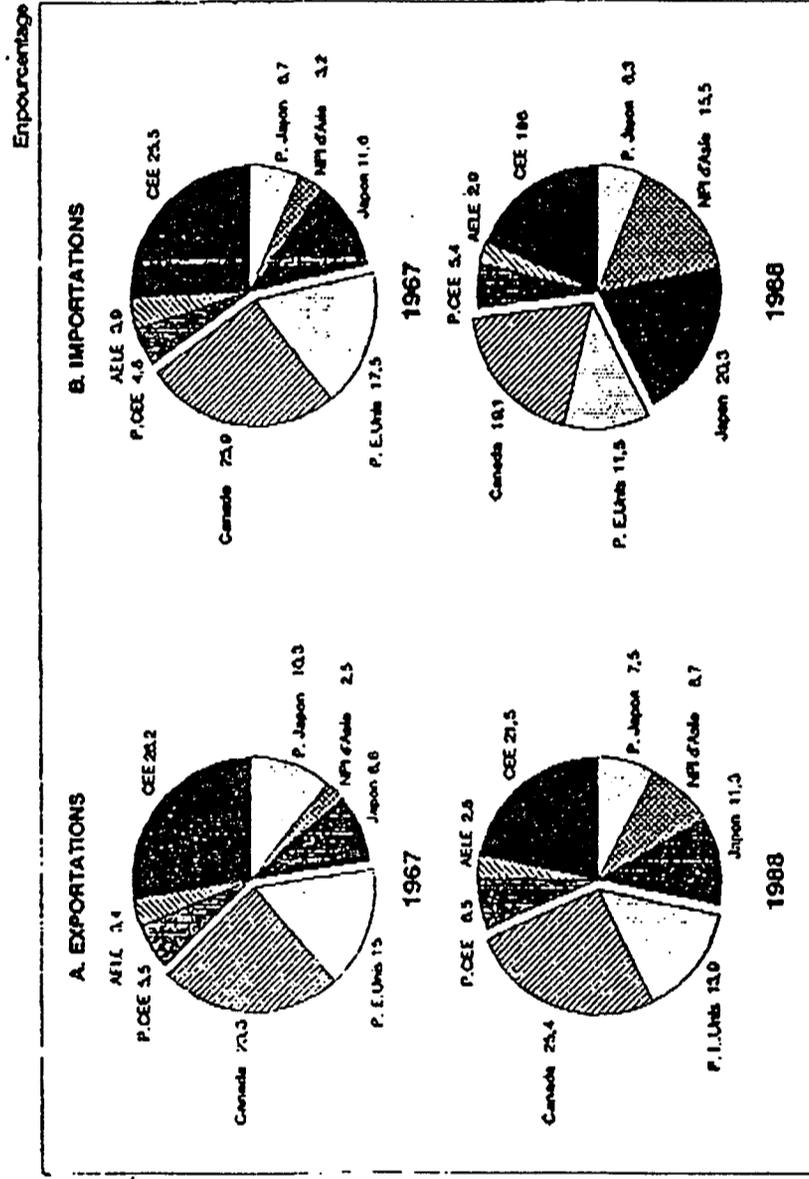
Structure géographique du commerce international hors intra-zone de la CEE



Source : CEPII - CHELEM - Commerce International

GRAPHIQUE 2 :

Structure géographique du commerce international des Etats-Unis



Source : CEPII - CHELEM - Commerce International

de América Latina, que constituyen su periferia, está en franca disminución, y los intercambios se han reducido en forma sensiblemente mayor que los de la Comunidad Económica Europea en su propia periferia.

Por lo tanto, contrariamente a lo que sucede en la CEE, donde los intercambios con su zona de influencia se mantienen relativamente estables durante este período, en las zonas que se sitúan en la esfera de influencia de los Estados Unidos disminuyen apreciablemente los intercambios. Este movimiento es notable sobre todo para las importaciones, respecto de las cuales la baja del continente americano, que alcanza a cerca de trece puntos, va acompañada igualmente de un retroceso de la CEE en el mercado americano, sufriendo todos estos países las consecuencias del rápido avance de Japón y de los países recientemente industrializados de Asia.

El comercio exterior de Japón

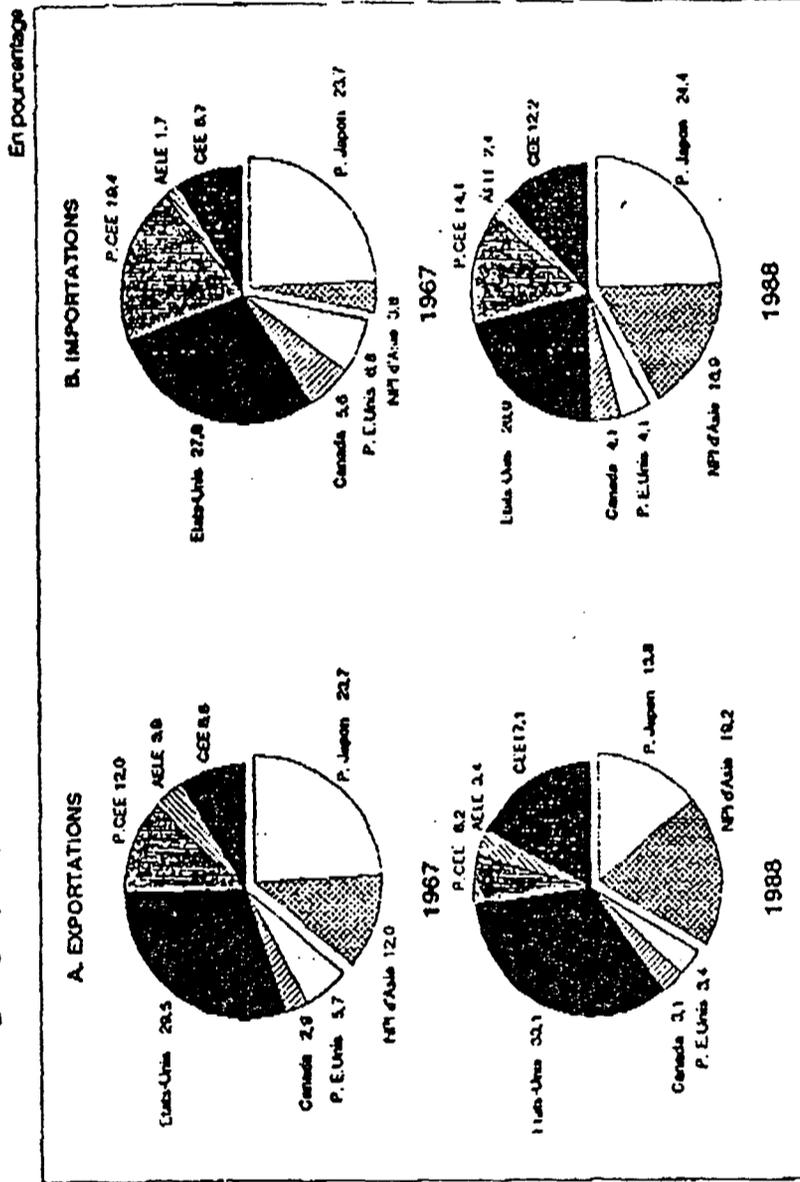
Tanto con respecto a la exportación como la importación, las relaciones de Japón con sus socios comerciales tienen una configuración diferente de aquéllas de los otros dos polos. Tres fenómenos explican la particularidad geográfica del comercio exterior de Japón (Gráfico 3):

- Debido a su situación insular no tiene vecinos limítrofes;
- Al no haber tenido países desarrollados en su zona de influencia durante largo tiempo, debió buscar en otro lugar sus principales mercados, orientando sus exportaciones hacia las economías más desarrolladas;
- Al ser un país bastante desprovisto de recursos naturales, debe adquirir gran parte de sus importaciones en países proveedores de materias primas.

En lo que atañe a la exportación, los Estados Unidos constituyen el principal mercado de los productos japoneses. Los resultados obtenidos por Japón no habrían sido posibles de no mediar la apertura del mercado norteamericano, que representa cerca de una tercera parte de las exportaciones japonesas en 1988. La CEE es igualmente un mercado importante, después de un crecimiento de más de 8 puntos en dos decenios, pero el porcentaje de las exportaciones japonesas a dicho mercado (17.1% en 1988) permanece inferior al de los países recientemente industrializados de Asia (19.2%). La estrategia puesta en marcha por las empresas japonesas es entonces muy clara: se atacó prioritariamente a los mercados más ricos o más promisorios, y se abandonó en forma relativa a todos los demás. Es por ello que la caída llega a 2 puntos en el caso de las zonas periféricas de los Estados Unidos, a 6 puntos en el de la Comunidad Económica Europea e incluso a 10 puntos en el de la propia zona periférica de Japón.

GRAPHIQUE 3 :

Structure géographique du commerce international du Japon



Source : CEPI - CHELEM - Commerce international

Con respecto a la importación, la evolución es diferente. Se registra, por una parte, una fuerte baja de los Estados Unidos y de las zonas situadas en su esfera de influencia y, por otra, un alza de la CEE. Sin embargo, el fenómeno más importante concierne a los países recientemente industrializados de Asia, cuya participación se cuadruplica. Los "cuatro dragones" (Corea del Sur, Taiwán, Hong Kong y Singapur) son los principales beneficiarios al comenzar la apertura del mercado japonés a los productos extranjeros manufacturados. Para el polo japonés, que en un comienzo estaba orientado principalmente hacia los Estados Unidos, el papel de sus vecinos más inmediatos ha llegado a ser importante sólo en el curso de los últimos años.

Las principales relaciones de proximidad

Los cambios de las estructuras geográficas del comercio exterior de los 3 polos se explican en gran parte por las transformaciones que han afectado globalmente al comercio mundial durante los últimos decenios. Por ello resulta interesante aislar lo que es propio de las relaciones bilaterales entre cada uno de los tres polos y sus socios comerciales privilegiados, independientemente de la evolución del peso respectivo de las economías correspondientes. Este es precisamente el objetivo del indicador de intensidad relativa, que se basa, para cada año, en la relación entre cada flujo observado y el flujo "neutro" respectivo⁸. Una relación superior a la unidad entre 2 países o zonas refleja una relación de proximidad que puede ser:

- Principalmente geográfica, ya que la escasa distancia física y las vías de comunicación reducen los costos de transporte;
- De índole histórica y cultural que unen en forma particular a ciertos países;
- De índole institucional, como resultado de acuerdos bilaterales;
- De origen puramente económico, cuando se unen las estructuras de oferta y demanda y suscitan intercambios intraindustriales.

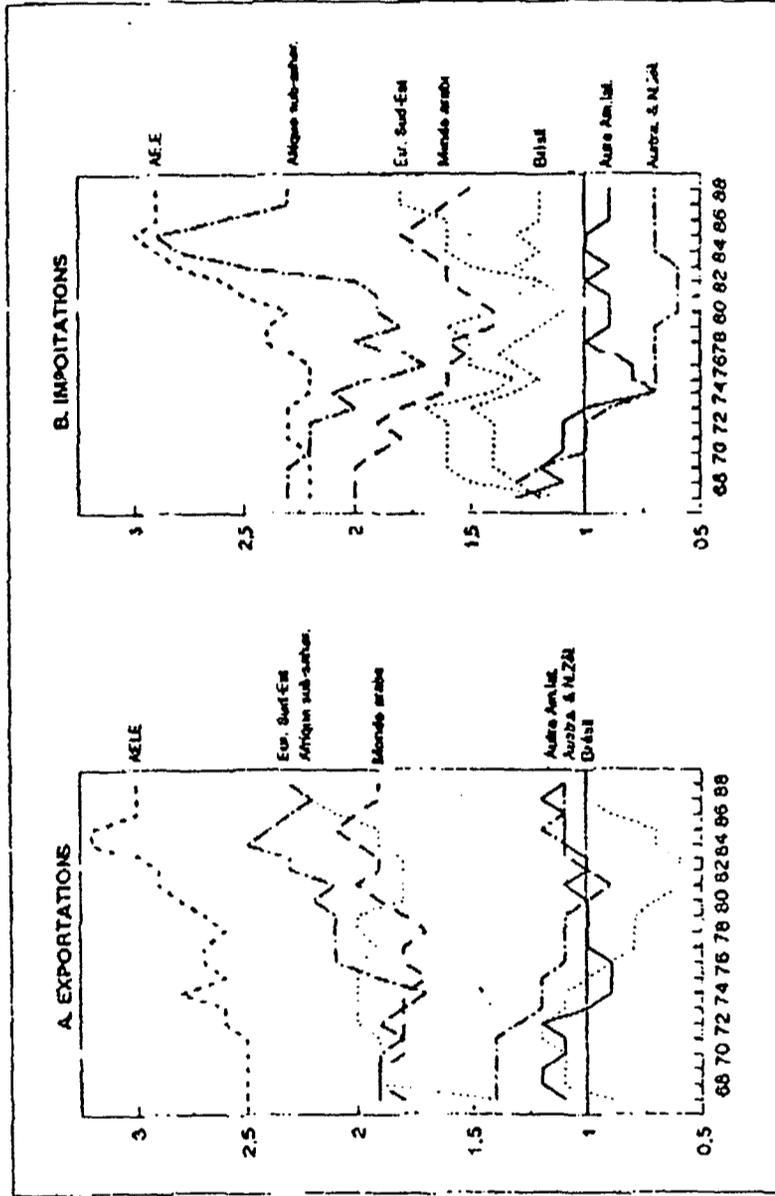
Los socios comerciales más cercanos a la CEE

Las diferentes formas de proximidad explican los resultados observados respecto de la CEE. Sólo se consideran aquí los socios comerciales con los cuales la intensidad de los intercambios sobrepasa el promedio por lo menos durante una parte del período, ya sea en exportación o en importación (véase el Gráfico 4).

Para la Comunidad Económica Europea los intercambios más intensos tiene relación con las zonas geográficamente más cercanas y se sitúan en su esfera de influencia. Así, los países de la

GRAPHIQUE 4 :

L'intensité relative des échanges de la CEE



Source : CEPII - CHELEM - Commerce International

AELI, de Europa Sudoriental, de Africa y del Oriente Medio ocupan los primeros puestos, a la vez como clientes y como proveedores.

La AELI ocupa un lugar de preferencia dentro de las relaciones bilaterales de la CEE. Tanto en las exportaciones como en las importaciones comunitarias la intensidad aumenta hasta llegar a ser 3 veces superior al promedio al fin el período. En el plano sectorial, en la mayoría de los casos, los intercambios son recíprocamente muy intensos al interior de un mismo sector. Ello confirma la espontaneidad de los intercambios intraindustriales entre países de nivel comparable. Según los casos, estos intercambios pueden corresponder ya sea a una división de las tareas al interior de cada sector o a un cruce de flujos de productos similares al nivel más afinado.

En menor grado, se observa un fenómeno análogo respecto de Europa Sudoriental. A la inversa, las otras relaciones de la CEE son en general asimétricas. De este modo, según los sectores, los países de Africa al Sur del Sahara y los del mundo árabe aparecen como clientes o como proveedores de la CEE. En este caso son los acuerdos de asociación, la geografía, la historia y la cultura los que explican la mayor intensidad de los intercambios, en tanto que los desniveles de desarrollo son los que determinan su naturaleza tradicional. En efecto, estas zonas son clientes de la CEE para los productos manufacturados, mientras que la proveen sobre todo de materias primas.

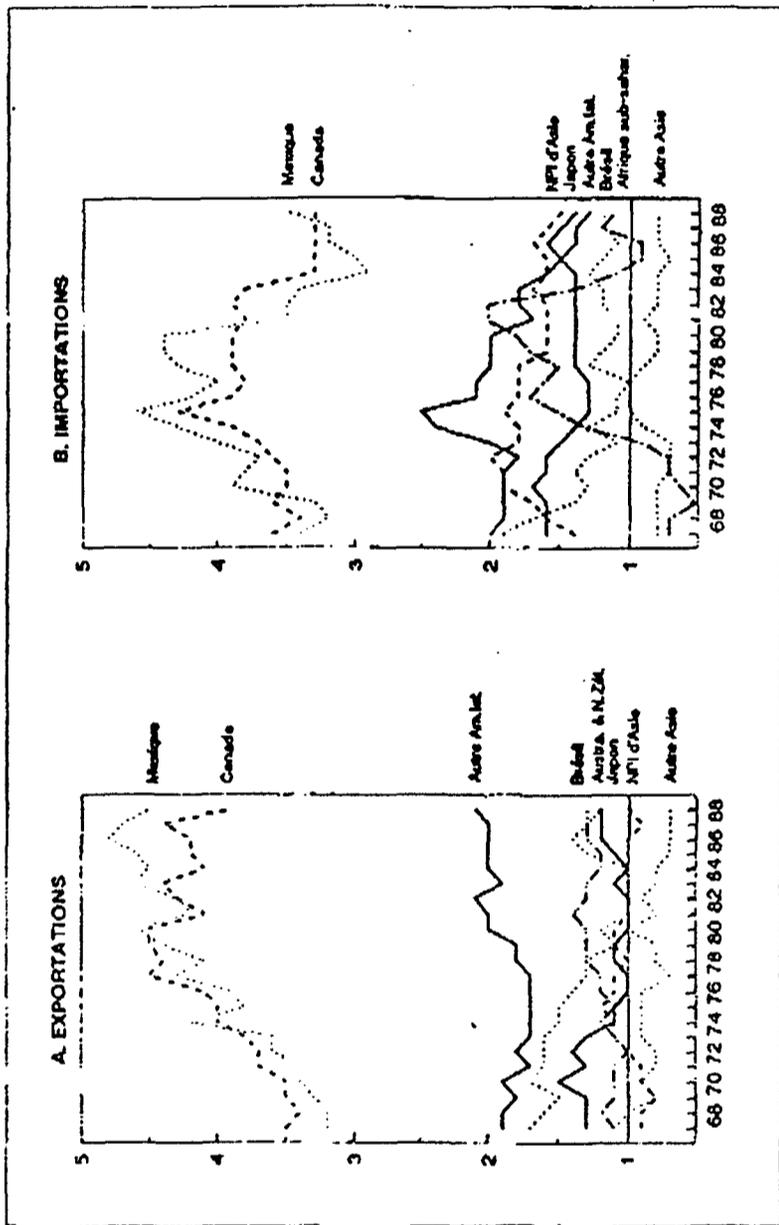
En los otros continentes, los países latinoamericanos siguen siendo socios privilegiados de la CEE. Brasil y los otros países de América Latina se encuentran en la esfera de influencia de los Estados Unidos, pero mantienen fuertes lazos con Europa, los que son reforzados por las afinidades culturales. En otras partes subsisten todavía los vínculos tradicionales entre el Reino Unido y sus antiguos dominios de Australia y Nueva Zelanda, pero su intensidad relativa disminuye marcadamente durante el período.

Los socios comerciales más cercanos a los Estados Unidos

Al contrario de la CEE, la intensidad de los intercambios de los Estados Unidos ofrece una imagen diferente de la observada en lo que toca a la estructura geográfica de las exportaciones e importaciones. Las relaciones con los dos países limítrofes, Canadá al norte y México al sur, son con mucho las más intensas y preceden a aquellas con los otros países del continente, así como con Japón y las zonas de Asia-Pacífico (véase el Gráfico 5).

No obstante, es útil distinguir, al igual que en el caso de la CEE, dos tipos de relaciones según los sectores: aquéllas donde el mismo socio comercial aparece a la vez como cliente y como proveedor privilegiado y aquéllas donde éste no cumple sino una sola de las dos funciones de manera significativa. Es sorprendente observar que se establecen sistemáticamente relaciones simétricas,

GRAPHIQUE 5 :
L'intensité relative des échanges des Etats-Unis



Source : CEPII - CHELEM - Commerce International

correspondientes a intercambios intraindustriales, con los 2 países limítrofes, aun cuando México sea menos desarrollado que Canadá.

Este fenómeno, semejante al observado en cuanto a las relaciones entre la CEE y la AELI, reviste sin embargo aquí una índole diferente. En efecto, este intercambio intraindustrial corresponde a un caso de configuración muy precisa: la disgregación internacional de los procesos productivos por las empresas multinacionales de los Estados Unidos, que desplazan ciertos segmentos de sus actividades hacia el otro lado de los Grandes Lagos o del río Grande.

Brasil y los otros países del continente tienen intercambios menos intensos con los Estados Unidos. También se constata un retroceso pronunciado de la relación entre las importaciones y las exportaciones que se llevan a cabo en ambos sentidos. Los Estados Unidos les venden a dichos países productos elaborados o productos agrícolas, en tanto que les compran principalmente productos del sector siderúrgico, energía, metales no ferrosos y textiles.

Además de las zonas situadas en el continente americano, los otros socios privilegiados de los Estados Unidos son sobre todo los otros países ribereños del Pacífico; el fenómeno tiene mayor contraste en el caso de las importaciones. Dentro de estas zonas, los países recientemente industrializados ocupan un lugar especial, puesto que son los únicos que mantienen una relación simétrica con gran intensidad tanto de exportación como de importación de material eléctrico y de productos electrónicos. Japón interviene únicamente como proveedor de artículos electrónicos, material eléctrico y vehículos y como comprador de productos agroalimentarios. Los otros países ribereños del Pacífico realizan intercambios de tipo tradicional (productos primarios frente a productos manufacturados).

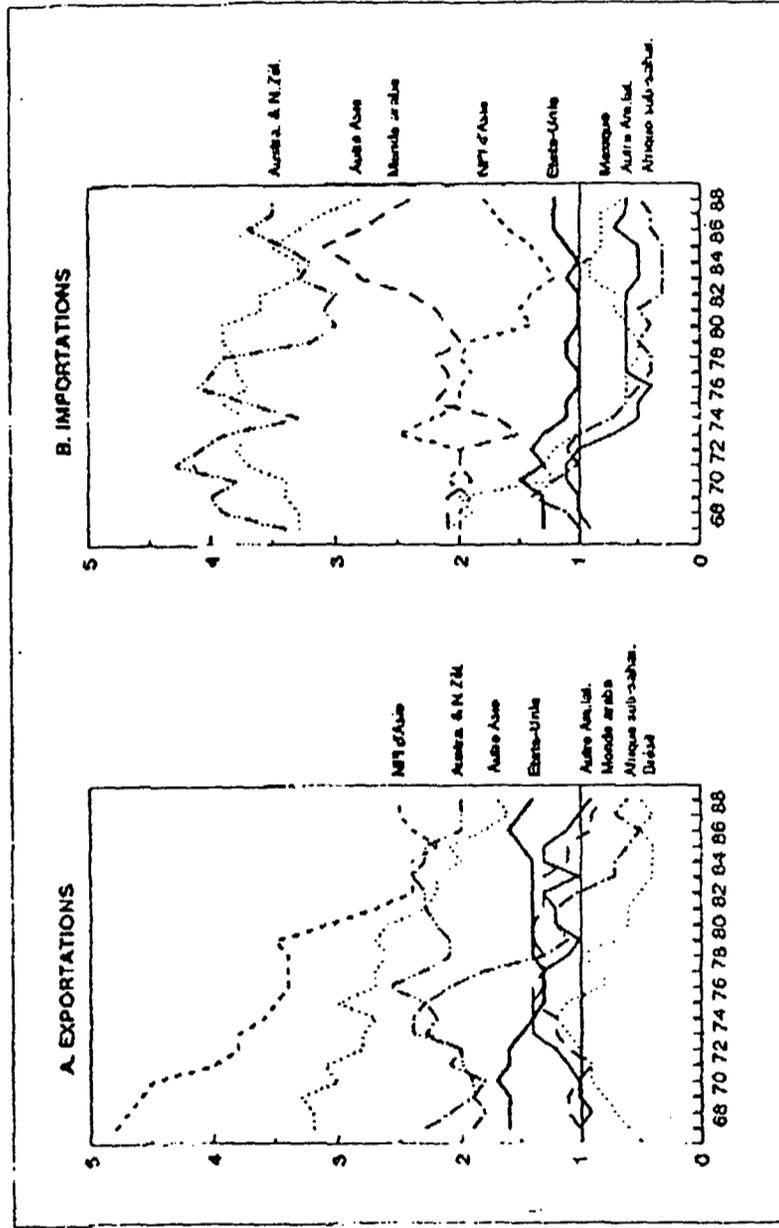
Los socios comerciales más cercanos a Japón

Desde el punto de vista de la proximidad, el comercio exterior de Japón presenta dos imágenes opuestas en la exportación y en la importación. Con respecto a las exportaciones, la estrategia adoptada se traduce en una convergencia de intensidades relativas. Si bien las zonas situadas en la esfera japonesa conservan las proporciones más elevadas, estas caen notoriamente: al fin del período se sitúan entre 1.7 y 2.5, mientras que en el caso de los países recientemente industrializados la intensidad alcanzaba a cerca de 5 a fines del decenio de 1960. El aumento de las exportaciones japonesas hacia esta zona es en efecto bastante inferior al crecimiento de la participación de esta misma en las importaciones mundiales (véase el Gráfico 6).

No obstante, las relaciones entre Japón y los países recientemente industrializados de Asia representan un caso excepcional. Puesto que tiene pocos intercambios intraindustriales

GRAPHIQUE 6 :

L'intensité relative des échanges du Japon



Source : CEPII - CHELEM - Commerce international

en comparación con el conjunto de sus socios comerciales, la economía japonesa los lleva a cabo por el contrario con los "cuatro dragones", en ciertos sectores donde actúa principalmente como exportadora. Manteniendo la ventaja sobre los países mencionados, Japón realiza una división de tareas, concentrándose en los productos de mayor tecnología: con una intensidad superior al promedio, les compra productos electrónicos, eléctricos y químicos de menor complejidad tecnológica.

En otras partes, la gran especialización japonesa provoca en la mayoría de los casos intercambios en un solo sentido. En el caso de las exportaciones de productos elaborados hacia Africa, Oriente Medio y Brasil, las proporciones descienden fuertemente, mientras que la intensidad se mantiene hacia el conjunto de los otros países de América Latina y los Estados Unidos. Igualmente se puede hacer notar que respecto de la CEE la proporción pasó de 0.3 a 0.7 durante el periodo (la curva no aparece en el gráfico ya que la proporción es inferior a la unidad).

Respecto de las importaciones, el abanico de intensidades relativas permanece bastante abierto. Las más elevadas siguen siendo las provenientes de las zonas situadas en la periferia de Japón, las que lo proveen principalmente de materias primas o de productos poco elaborados.

LA NATURALEZA DE LOS INTERCAMBIOS ENTRE CADA POLO Y SUS SOCIOS

Las relaciones comerciales entre cada polo y sus diferentes socios, cuya intensidad relativa se describió en la primera parte de este texto, son de naturaleza diferente según los casos. Con el fin de analizar las ventajas comparativas dadas a conocer, se considerará el indicador que el CEPII precisó y utilizó en su informe sobre el comercio internacional¹⁰. Para cada economía y para cada uno de los grupos de productos, este indicador se basa en el saldo comercial (exportaciones deducidas de las importaciones) y se expresa en milésimas del producto interno bruto, eliminando las distorsiones debidas al saldo global de la economía o al peso relativo de los productos¹¹.

Con respecto a cada uno de los polos estudiados (Comunidad Económica Europea, Estados Unidos y Japón), se analizan globalmente (todos los socios en conjunto) las ventajas comparativas (signo positivo del indicador) o las desventajas comparativas (signo negativo) y luego se clasifican en tres grupos de socios:

- La zona geográfica más cercana;
- Las zonas que se sitúan en su "periferia";

- Un "resto del mundo" que abarca cada uno de los otros dos polos y las zonas que se sitúan respectivamente en su vecindad o en su periferia¹².

Las ventajas comparativas de la CEE

La posición comunitaria en el mundo

En relación con el conjunto de la economía mundial, volvemos a encontrar a nivel comunitario las características principales que presenta cada uno de los países miembros a nivel individual. La especialización global de la CEE es relativamente inerte, particularmente en lo que se refiere a las dos ventajas comparativas principales, constituidas por el sector mecánico y el químico, respectivamente (véase el Gráfico 7).

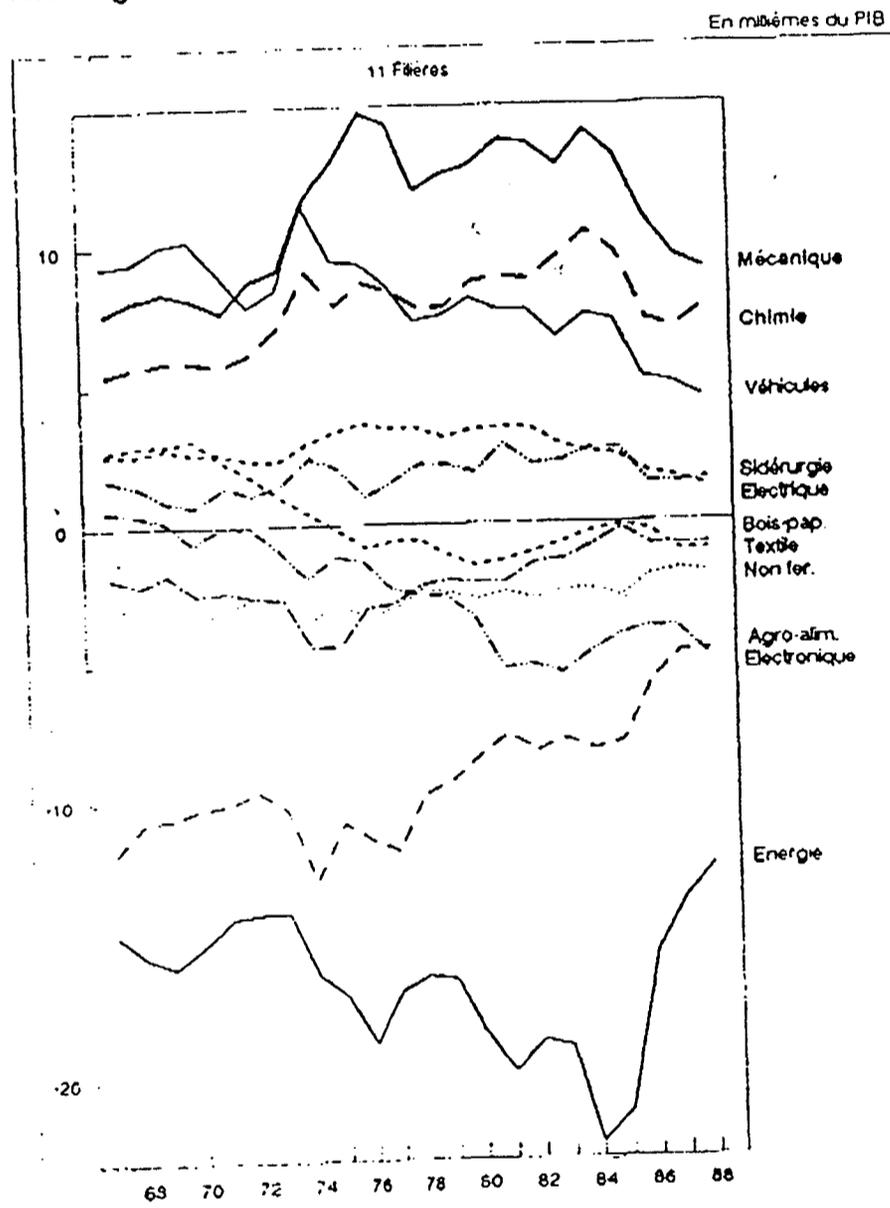
En relación con el sector mecánico, la ventaja comparativa oscila alrededor de +10 milésimas del PIB, alcanzándose su punto máximo cuando, en el período consecutivo a las crisis petroleras, los países de la Organización de Países Exportadores de Petróleo (OPEP) utilizaban sus ingresos para comprar bienes de capital. En este caso, se encuentra principalmente el punto fuerte por tradición de Alemania Federal. En el caso del sector químico, luego de un avance a principios del decenio de 1970, la ventaja comparativa se mantiene en alrededor de +8 milésimas. Junto con el sector mecánico, este sector constituye el verdadero bastión industrial de Europa occidental, pero se apoya en una estructura más diversificada, con una especialización de los diferentes países en un nivel más afinado.

En cuanto a los automóviles, la evolución es mucho menos satisfactoria. En efecto, a fines del decenio de 1960 este sector figuraba en primer lugar con un indicador superior a +10 milésimas. La presión japonesa es tan grande que la ventaja comparativa de la CEE disminuye a la mitad y cae en 1988 por debajo de +5. El retroceso más severo corresponde al de los automóviles particulares que pierden tres puntos y medio, pero los vehículos utilitarios también bajan un punto. Aparentemente sólo los componentes de los vehículos mantienen la misma ventaja comparativa que al inicio, pero después de un avance a principios del período, su posición tiende a empeorar a partir de 1980.

Entre los otros cuatro sectores que contaban con una ventaja comparativa a fines del decenio de 1960, se observan evoluciones que contrastan. Dos de ellos conservan una ventaja en 1988, pero mientras la del sector siderúrgico oscila alrededor de +1.5, la del sector de equipos eléctricos se reduce a la mitad. En cuanto a los otros dos sectores, éstos pasan de la ventaja a la desventaja. Tal disminución es lógica en el caso del sector textil, que pierde

GRAPHIQUE 7 :

Avantages comparatifs globaux de la CEE



Source : CEPII-CHELEM-Commerce international et PIB

cuatro puntos. Las actividades situadas en un nivel inferior a este sector tienen un uso intensivo de mano de obra y se enfrentan, por esta razón, a la competencia de los países en desarrollo. En el caso del sector de la electrónica, sector clave de la tercera revolución industrial, el retroceso es mucho más inquietante: sobrepasa los cinco puntos, de manera que en 1988 se convierte, después del sector energético, en la segunda desventaja comparativa de la CEE (-5 milésimas).

Con respecto a los cuatro sectores que se encontraban en situación de desventaja comparativa a fines del decenio de 1960, ninguno ha logrado cambiar su situación en el curso del período. No obstante, merece la pena destacar algunos aspectos importantes. Tanto para los metales no ferrosos como para todo el sector de la madera-papel-varios, la desventaja comparativa es moderada y además tiende a disminuir. En cuanto a la energía, luego de una degradación continua hasta 1984, se observa un claro ascenso, pero este sector continúa siendo, con -12 milésimas, la principal desventaja comparativa de la Comunidad en su totalidad (si bien el Reino Unido y los Países Bajos son la excepción). Por el contrario, el sector de la industria agroalimentaria gana siete puntos, ya que los efectos de la política agrícola común han repercutido especialmente en aquellos países miembros que eran, inicialmente, los más perjudicados.

La función de los socios en la posición comunitaria

En el caso de la Comunidad Económica Europea¹³, la Asociación Europea de Libre Intercambio representa la zona geográfica más cercana. En sus relaciones con la AELI, las ventajas o desventajas comparativas obtenidas por la CEE difieren muy poco. En efecto, no sólo los intercambios entre estas dos zonas se caracterizan por la importancia de los flujos intraindustriales sino, además, sus ventajas o desventajas globales suelen ser semejantes. Particularmente, este es el caso del sector mecánico, primera ventaja comparativa de la CEE que también corresponde a un punto fuerte para países como Suiza y Suecia. Por esta razón, la AELI sólo contribuye escasamente a explicar la configuración global de las ventajas comparativas de la CEE a nivel de los grandes sectores de producción (véase el Cuadro 1).

TABLEAU 1

Ventilation des avantages comparatifs de la CEE

En milliards de PIB

Filière	1967				1988			
	Partenaire				Partenaire			
	Voisin (AELE)	Périphérie (autre Europe, Afrique, Moyen- Orient)	RDM (Amérique, Asie, Océanie)	Total	Voisin (AELE)	Périphérie (autre Europe, Afrique, Moyen- Orient)	RDM (Amérique, Asie, Océanie)	Total
Mécanique	0,6	4,0	3,1	7,7	0,4	4,6	4,2	9,2
Chimie	1,0	2,6	1,8	5,4	1,2	2,7	3,9	7,8
Véhicules	1,9	2,2	5,3	9,4	1,5	1,3	1,7	4,5
Sidérurgie	- 0,1	0,5	1,2	1,6	- 0,2	0,9	0,7	1,4
Électrique	0,6	1,1	0,9	2,6	0,4	0,7	0,3	1,4
Bois-papier-divers	- 1,6	- 0,2	-	- 1,8	- 1,6	0,5	0,3	- 0,8
Textile	1,1	0,8	0,7	2,6	1,4	- 0,5	- 1,9	0,0
Non-ferreux	- 0,2	- 1,0	- 1,5	- 2,7	- 0,3	- 0,5	- 0,9	- 1,7
Agro-alimentaire	- 0,2	- 3,5	- 8,1	- 11,8	0,1	- 0,3	- 4,4	- 4,6
Électronique	0,5	1,1	- 1,0	0,6	0,4	1,1	- 6,3	- 4,8
Énergie	0,6	- 13,3	- 2,0	- 14,7	- 1,7	- 11,0	0,3	- 12,4

Source : CEPII, bases CHELEM-Commerce international et PIB

Sin embargo, cabe señalar algunas excepciones. La ventaja comparativa de la CEE se impone a sus socios de la AELI en los sectores automotor y químico. Por el contrario, los recursos naturales explican la desventaja de la Comunidad frente a los países escandinavos de la AELI en los sectores energético y madera, papel. Finalmente, se puede señalar el caso singular del sector textil, en que la Comunidad muestra, ante la AELI, un resultado inverso al obtenido globalmente. En esta actividad con intensidad de mano de obra, los países del sur de la CEE - cuyos niveles de salarios son los más bajos - mantienen una ventaja sobre los países más ricos de la AELI, mientras que la Comunidad entera ya se ve desfavorecida ante todo el mundo.

Contrariamente a los resultados observados de los intercambios con la AELI, las ventajas comparativas reveladas por la Comunidad europea con respecto a su "periferia" se parecen a aquéllas que se obtienen globalmente. No obstante, difiere más su configuración, ya que sólo el sector energético marca una gran desventaja comparativa de la CEE; la desventaja comunitaria con respecto a los metales no ferrosos es débil y muy pequeña, tendencia aún más marcada en el sector de la industria agroalimentaria en que la desventaja corresponde a la décima parte.

Con excepción del sector textil en que aparece una leve desventaja comunitaria, estas relaciones permanecen conforme al esquema tradicional del intercambio entre un centro industrial - en este caso la CEE - que proporciona sobre todo productos manufacturados, y su periferia - en Europa, Africa y Oriente Medio - que lo abastece de productos primarios o poco elaborados. Cabe destacar que la periferia de la CEE contribuye en gran parte a obtener sus ventajas globales. Para los sectores mecánico, siderúrgico y de equipos eléctricos, más de la mitad de la ventaja comunitaria es imputable a las relaciones con las zonas periféricas, porcentaje que incluso había alcanzado las dos terceras partes después de las crisis petroleras a principios del decenio de 1980.

Con el "resto del mundo", que abarca a los Estados Unidos y a Japón, así como también a los países de América, Asia u Oceanía, la Comunidad mantiene, en cambio, relaciones muy diferentes. En efecto se trata de los mercados que se encuentran en pleno desarrollo y de los competidores que presentan una mayor amenaza en el plano mundial. Las ventajas comparativas demuestran aquí, realmente, los puntos fuertes y débiles europeos en el sector industrial. Lógicamente, la CEE logra imponer sus ventajas comparativas con respecto a los dos sectores que constituyen los bastiones europeos: el sector mecánico y el sector químico respectivamente. La posición comunitaria no sólo no retrocede, sino que progresa en estos dos sectores.

Muy distinto es lo que sucede en los sectores en que la Comunidad experimenta la competencia de los países recientemente

industrializados de Asia (sector textil) y sobre todo de Japón. De esta manera, en el sector automotor, el retroceso comunitario frente a todos estos socios es grave, puesto que representa las tres cuartas partes del retroceso global. Con respecto a los equipos eléctricos, la ventaja comunitaria ya era baja y continúa disminuyendo. Sin embargo, el deterioro más grave corresponde al que experimenta el sector electrónico, cuyo papel es fundamental en la nueva revolución industrial que se perfila hoy en día. Al partir de una desventaja inicial, la CEE pierde continuamente terreno: en dos decenios, la pérdida representa cinco puntos, lo que basta para explicar la caída comunitaria global de este sector.

Las ventajas comparativas de los Estados Unidos

La posición norteamericana en el mundo

Frente a toda la economía mundial, los Estados Unidos experimentan evoluciones cíclicas en los sectores energético y mecánico. En lo que respecta al primero de éstos, la desventaja comparativa comienza a deteriorarse entre los años 1967 y 1979, agravamiento que corresponde a una de las causas de la segunda crisis petrolera. Por el contrario, la disminución de la dependencia norteamericana es espectacular a comienzos del decenio de 1980, cuando el indicador vuelve a ganar ocho puntos, recuperación que contribuye a provocar la contracrisis petrolera de 1986. En 1987 y 1988, se entra en una nueva fase, ya que la oferta y la demanda reaccionan rápidamente a la baja del precio del petróleo, de manera que se vuelve a registrar una degradación de la posición energética de los Estados Unidos (véase el Gráfico 8).

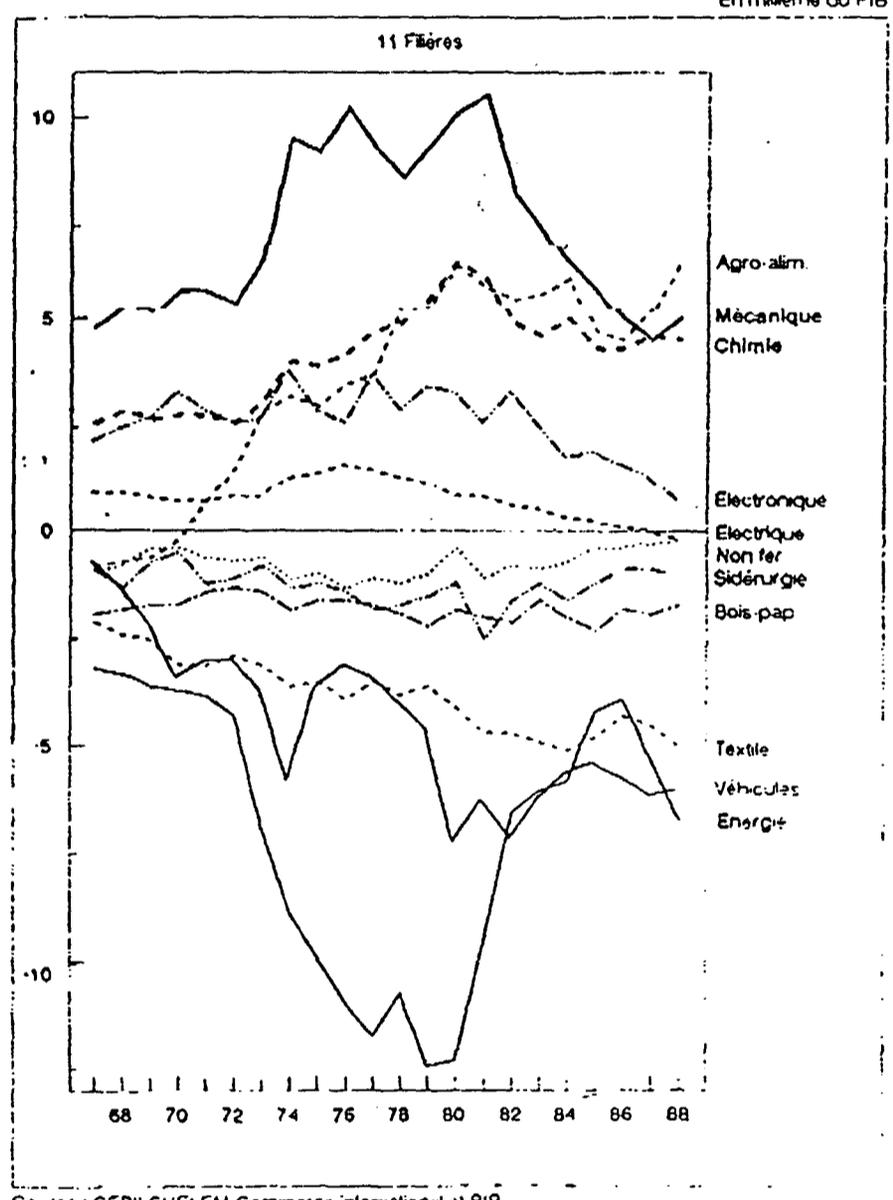
Lógicamente, las evoluciones de la desventaja comparativa en el sector energético generan movimientos simétricos en los otros sectores, ya que se trata de un juego de suma cero. No obstante, estos movimientos repercuten principalmente en el sector mecánico¹⁴. Esta simetría no es fortuita, puesto que los bienes de capital producidos por el sector mecánico norteamericano encontraron grandes mercados en los países del sur cuando los ingresos petroleros les eran provechosos, ya sea directa (los exportadores de la OPEP) o indirectamente (los países que se benefician del reciclaje de los petrodólares). La disminución de los recursos de los países petroleros y la crisis de la deuda internacional provocaron un movimiento inverso en el decenio de 1980.

Las evoluciones son más regulares en los otros sectores. Se registra así una ganancia particularmente sorprendente en el sector de la industria agroalimentaria, que va desde una moderada desventaja (-1) a la primera ventaja (superior a +6). También se observa un marcado progreso en el sector químico, cuya ventaja aumenta en cuatro puntos en el decenio de 1970 antes de disminuir un poco en el último decenio. Por el contrario, el sector textil pierde tres puntos y los automóviles cinco, lo que hace que el sector energético vuelva a estar entre las principales desventajas

GRAPHIQUE 8 :

Avantage comparatifs globaux des États-Unis

En millièmes du PIB



Source : CEPIL, CHELEM-Commerce international et PIB

de la economía de los Estados Unidos. Por último, la situación empeora en dos sectores inicialmente favorecidos. Si este movimiento es moderado para el sector de equipos eléctricos, también es muy importante, en el curso de los últimos años, en el caso del sector electrónico que, desde 1982, ha perdido casi tres puntos.

La función de los socios en la posición de los Estados Unidos

Para los Estados Unidos, Canadá representa la zona geográfica más cercana. Si bien este último es un país desarrollado, la estructura de sus intercambios exteriores se parece, en muchos aspectos, a la de un país en desarrollo con una concentración de ventajas comparativas en los tres sectores de abastecimiento (energía, industria agroalimentaria y metales no ferrosos). Además, se beneficia de una valorización de sus vastos recursos forestales, así como también de un acuerdo específico con respecto a los automóviles que precedió al establecimiento de la zona de libre intercambio en su poderoso vecino (véase el Cuadro 2).

En relación con Canadá, los Estados Unidos se encuentran en una situación de desventaja comparativa en los principales sectores en que este último se encuentra en una posición fuerte: energía, madera-papel-varios y metales no ferrosos. En la industria agroalimentaria, cada socio cuenta globalmente con una ventaja comparativa, de manera que las fuerzas respectivas se neutralizan. Con respecto a la economía de los Estados Unidos, ésta impone su ventaja comparativa en sus otros puntos fuertes (mecánica y química), pero también se encuentra, en los otros sectores, en una posición más favorable en cuanto a sus intercambios con Canadá que con toda la economía mundial.

Ya perceptible en los intercambios con Canadá, la naturaleza de las relaciones entre un centro industrial y sus proveedores de productos primarios o poco elaborados es aún más marcada en el caso de los intercambios con la "periferia". En comparación con estos países latinoamericanos, los Estados Unidos se encuentran en una situación de desventaja comparativa en los sectores energético, metales no ferrosos y agroalimentario. Igualmente se observa una moderada desventaja en dos sectores (textil y siderúrgico) en que comienza a manifestarse la industrialización de América Latina. Por el contrario, la disgregación internacional de los procesos productivos permite a los Estados Unidos mantener una posición dominante frente a su periferia en los otros seis sectores.

Para los Estados Unidos, más que para la Comunidad Económica Europea, las relaciones con el "resto del mundo" constituyen el elemento revelador de la posición real de la economía. Hacia el este, los flujos transatlánticos los unen con Europa y África; hacia el oeste, los flujos transpacíficos los unen con Asia y Oceanía. Este conjunto representa las dos terceras partes de sus

TABLEAU 2

Ventilation des avantages comparatifs des États-Unis

En millièmes du PIB

Filère	1967				1988			
	Partenaire				Partenaire			
	Voisin (Canada)	Périphérie (Amérique Latine)	RDM (Europe, Afrique, Asie, Océanie)	Total	Voisin (Canada)	Périphérie (Amérique Latine)	RDM (Europe, Afrique, Asie, Océanie)	Total
Agro-alimentaire	- 0.3	- 1.2	0.7	0.2	- 0.1	- 0.3	6.9	6.5
Mécanique	1.2	1.5	2.1	4.8	2.0	1.4	1.6	5.0
Chimie	0.5	0.8	1.4	2.6	0.7	1.2	2.5	4.5
Électronique	0.9	0.6	0.8	2.2	1.0	0.5	- 0.9	0.7
Électrique	0.4	0.3	0.2	0.9	0.4	0.2	- 0.8	0.2
Non-ferreux	- 0.4	- 0.3	- 0.2	- 0.9	- 0.3	- 0.2	0.2	0.2
Sidérurgie	- 0.1	-	- 0.8	- 0.9	- 0.1	- 0.1	- 0.9	- 1.0
Bois-papier-divers	- 0.9	0.3	- 1.3	- 1.9	- 0.8	0.3	- 1.1	- 1.7
Textile	0.1	0.1	- 2.4	- 2.1	0.1	- 0.2	- 4.9	- 5.0
Véhicules	0.2	0.9	- 1.8	- 0.7	0.4	0.2	- 6.6	- 6.0
Énergie	- 1.9	- 1.8	0.5	- 3.2	- 1.5	- 1.9	- 3.3	- 6.7

Source : CEPII, bases CHELEM-Commerce international et PIB

intercambios. Se debe dejar de lado la energía, ya que su movimiento con respecto a estos socios corresponde al que se observa globalmente. No obstante, mientras la siderurgia, los metales no ferrosos y la madera-papel-varios permanecen estables y próximos al equilibrio, los resultados de los otros sectores acentúan a aquéllos que se obtienen globalmente.

De esta forma, el sector de la industria agroalimentaria alcanza desde 1977 el primer lugar de las ventajas comparativas. Frente a este "resto del mundo", domina claramente a los otros dos puntos fuertes que experimentan la competencia europea: después de haber progresado a principios del período, el sector mecánico sufrió una baja, mientras que el sector químico sólo ganó terreno en 1980. No obstante, la presión de Japón y de los países recientemente industrializados de Asia es la que explica, por sí sola, el acentuado retroceso de los Estados Unidos en los sectores automotor, textil, equipos eléctricos y electrónico. El deterioro de la balanza comercial de los Estados Unidos no es el único fenómeno de carácter temporal y de origen macroeconómico; no obstante, las relaciones entre Japón y los países recientemente industrializados representan un caso excepcional, términos estructurales, afecta al centro mismo de la industria norteamericana en sus relaciones con los socios más desarrollados y dinámicos.

Las ventajas comparativas de Japón

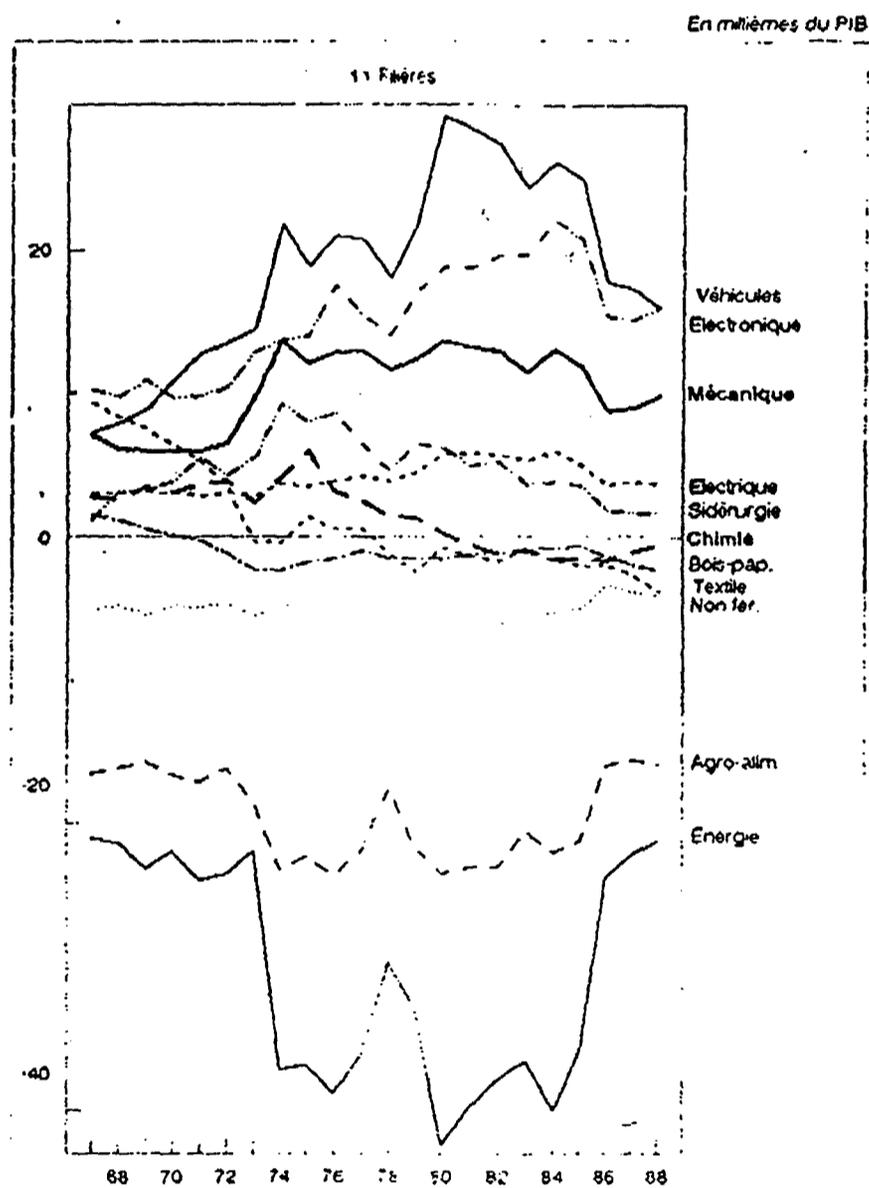
La posición japonesa en el mundo

La escasez de los recursos naturales explica las desventajas muy acentuadas de Japón en los tres sectores de abastecimiento: energía, agroalimentario y metales no ferrosos. Al igual que los Estados Unidos, el abanico de ventajas o desventajas japonesas se abre hasta 1980, es decir, inmediatamente después de la segunda crisis petrolera; luego se cierra hasta 1986 y se estabiliza en 1987 y 1988, manteniendo una amplitud superior a la que tenía a fines del decenio de 1960. Estos cambios observados en los sectores implican, en este caso, un rápido desarrollo de la especialización a un nivel más afinado, ya que los bienes de capital se encuentran en continuo progreso y, desde 1988, han sustituido a los bienes de consumo (véase el Gráfico 9).

La economía japonesa experimenta una regresión en cuatro sectores. El sector textil sufre un continuo retroceso, pero este movimiento, muy rápido hasta 1973, había estado detenido durante casi diez años. En un grado menor, todo el sector de la madera-papel-varios experimenta una evolución semejante. En el sector siderúrgico, que hace poco constituía uno de los motivos de orgullo de la industria japonesa, se llevó a cabo un profundo cambio de rumbo en 1974, cuando los productores tomaron conciencia de que este sector estaba condenado a un lento crecimiento en los países

GRAPHIQUE 9 :

Avantages comparatifs globaux du Japon



Source : CEPII, CHELEM - Commerce international et PIB

desarrollados. Luego de la primera crisis petrolera, se manifestó una inflexión en el sector químico, pero, al parecer, después de 1984, comenzó un movimiento contrario.

En lo que respecta a los puntos fuertes de Japón, sus ventajas son tan importantes que aquí se analizan las posiciones relativas con respecto al saldo comercial total, que se excede bastante en el decenio de 1980. Por mucho tiempo, los automóviles constituyeron la punta de lanza de la apertura japonesa en los mercados exteriores. Los productores nipones han conquistado ahí una posición dominante en el plano mundial, pero se enfrentan a sólidas barreras proteccionistas que los estimulan a establecerse en el extranjero. En el sector electrónico, Japón sigue a la delantera, a pesar de una leve baja entre 1984 y 1986 y se observa un cambio en los puntos fuertes al interior de este sector. En el sector mecánico y de equipos eléctricos, se mantiene la ventaja japonesa.

La función de los socios en la posición japonesa

Al igual que en las relaciones de la CEE con la AELI, los intercambios de Japón con los países recientemente industrializados de Asia obedecen a reglas particulares. La importancia del cruce de flujos en el interior de numerosos sectores suele implicar una división de las tareas, en un nivel más afinado, entre la potencia nipona y los "cuatro dragones" que constituyen sus vecinos inmediatos. Particularmente este es el caso de la electrónica, que figura en el primer lugar de las ventajas comparativas japonesas frente a los países recientemente industrializados, aunque éstos se encuentran en una sólida posición en este sector. Japón les vende sobre todo componentes que luego se incorporan en los productos que estos países exportan hacia otros mercados, de manera que los intercambios bilaterales permanecen claramente a su favor (véase el Cuadro 3).

La situación es diferente en el sector mecánico, donde los "cuatro dragones" se encuentran generalmente en una posición débil y donde Japón es el abastecedor privilegiado. Por el contrario, la economía japonesa se encuentra en una situación de inferioridad en los sectores que corresponden a las principales ventajas de sus vecinos. Las relaciones con los países recientemente industrializados explican así la mayor parte de la desventaja japonesa en el sector textil y una fracción de aquélla experimentada en el sector de la madera-papel-varios. En cuanto a las desventajas comparativas en el sector de la industria agroalimentaria y de la energía, éstas sólo se refieren a productos elaborados, puesto que estos países están muy desprovistos de recursos naturales.

TABLEAU 3

Ventilation des avantages comparatifs du Japon

En millièmes du PIB

Filière	1967				1988			
	Partenaire				Partenaire			
	Voisin (NPI)	Périphérie (Autres Asie, ANZ)	RDM (Amérique, Europe, Afrique)	Total	Voisin (NPI)	Périphérie (Autres Asie, ANZ)	RDM (Amérique, Europe, Afrique)	Total
Véhicules	0.7	2.9	3.6	7.2	0.6	1.8	13.5	16.0
Électronique	1.5	2.5	6.3	10.2	2.5	1.5	12.0	16.0
Mécanique	1.4	2.6	3.1	7.1	2.3	2.3	5.1	9.8
Électrique	0.5	1.0	1.5	3.0	0.9	0.6	2.2	3.7
Sidérurgie	0.6	0.3	0.4	1.2	0.3	0.7	0.7	1.7
Chimie	1.8	2.9	- 2.0	2.8	1.0	0.7	- 2.1	0.6
Bois-papier-divers	-	0.5	1.1	1.6	- 0.5	- 0.8	- 1.0	- 2.3
Textile	1.0	1.7	6.6	9.3	- 2.1	- 1.2	- 0.5	- 3.8
Non-ferreux	-	- 1.3	- 3.7	- 5.0	-	- 1.5	- 2.6	- 4.1
Agro-alimentaire	- 1.1	- 6.6	- 8.8	- 16.5	- 2.1	- 4.9	- 8.7	- 15.8
Énergie	- 0.3	- 1.7	- 19.1	- 21.0	- 0.9	- 7.9	- 12.3	- 21.1

Source : CEPIL, bases CHELEM-Commerce international et PIB

Con respecto a su propia "periferia", las desventajas comparativas predominan en los intercambios de Japón, contrariamente a las relaciones observadas en los otros dos polos. En efecto, Australia y Nueva Zelanda, al igual que la zona de los otros países de Asia, contribuyen en gran parte a abastecer su economía de materias primas. Ahora bien, los primeros de estos países - altamente desarrollados - sólo tienen una escasa población, mientras que los segundos - muy poblados - sólo tienen un reducido ingreso por habitante. Ni los unos ni los otros ofrecen a la industria manufacturera nipona los mercados que ésta encontrará prioritariamente en los Estados Unidos o en Europa. Al llevarla a un total de 10 milésimas sobre las ventajas en esta relación bilateral, las desventajas se concentran así en los tres sectores de abastecimiento, a los que se agregan en el curso del período el sector textil y el de la madera-papel-varios.

Con respecto a las relaciones de Japón con sus otros socios, que constituyen su propio "resto del mundo", éstas se caracterizan por una configuración aún más marcada que en el caso de las ventajas o desventajas globales. En efecto, en estas zonas se confirma más claramente su apertura internacional. Las empresas japonesas se lanzaron prioritariamente a los mercados más vastos, es decir, América del Norte y Europa Occidental, con el fin de aplicar su estrategia innovadora (renovación de los productos y economías de escala). En los sectores en que ha adquirido una posición dominante, Japón obtiene más de las tres cuartas partes de su ventaja global. Por esta razón, los automóviles y la electrónica se destacan claramente, mientras que el fenómeno es menos marcado en el sector de equipos eléctricos y sobre todo en el mecánico.

Por el contrario, frente a estos países, la economía japonesa experimenta un retroceso que permanece relativamente débil en todo el sector de la madera-papel-varios, pero marcado en el sector textil cuando, a fines del decenio de 1960, Japón obtenía más de las dos terceras partes de su ventaja global. En el sector químico, luego de un descenso inicial, la desventaja vuelve a recuperar, a fines del período, el nivel de partida. Por último, las otras desventajas dependen de los sectores de abastecimiento, en particular en el caso de los productos agrícolas primarios que son los únicos en que la economía norteamericana logra imponer su propia ventaja comparativa sobre su socio japonés.

Conclusión

Ya existen los fundamentos de una organización de la economía mundial en el marco de vastas regiones, puesto que éstos corresponden a la configuración actual de los intercambios internacionales. Generalmente, los acuerdos celebrados entre los Estados sólo refuerzan los lazos privilegiados que se tejen por la proximidad geográfica, histórica, cultural o económica. Japón, los Estados Unidos y la Comunidad Económica Europea constituyen, de esta manera, tres polos, cada uno de los cuales tiene el deber de asumir las responsabilidades que se originan de su posición en el mundo.

Actualmente lo que sorprende en el caso de Japón es el carácter desequilibrado de sus relaciones económicas exteriores, no sólo por su gran excedente corriente a principios del decenio de 1980, sino también desde el punto de vista de la orientación geográfica de sus flujos. Dicha situación se encuentra en vías de cambio debido a dos razones. Por una parte, en Europa y en los Estados Unidos, la excesiva presión que ejercen las empresas japonesas suscitó reacciones proteccionistas, lo que los estimuló a desplazar una parte de su actividad. Por otra parte, con los países recientemente industrializados de Asia, la intensidad de los intercambios recíprocos vuelve a aumentar sobre una base que difiere de las relaciones tradicionales. Japón abre prioritariamente sus mercados industriales a esos países, al realizar una nueva división de las tareas en su región.

En lo que se refiere a los Estados Unidos, la estructuración de los intercambios es particularmente marcada hace mucho tiempo con Canadá y México, sus dos países limítrofes. Por lo tanto no es por casualidad si se acordó una zona de libre intercambio con el primero y si se consideró un acuerdo con el segundo, antes de expandirse eventualmente a todo el continente. Se puede observar que estas relaciones permanecen aún muy influidas por el esquema tradicional de intercambio, en el que un centro industrial vende sus productos manufacturados y, en cambio, compra sobre todo productos primarios, ya que sólo las empresas de los Estados Unidos suelen realizar el intercambio. Los puntos débiles de la economía norteamericana se ocultan así con sus relaciones privilegiadas, pero se muestran en plena luz cuando se examina la configuración de sus ventajas comparativas con respecto al resto de la economía mundial.

En cuanto a la Comunidad Económica Europea, ésta muestra en primer lugar el ejemplo más emprendedor de una organización regional entre naciones soberanas. Sin embargo, la integración económica - en que los flujos recíprocos de intercambio intraindustrial van acompañados de una especialización entre los países - ya supera el marco de los Doce miembros actuales de la CEE. Al oeste del continente europeo, los intensos lazos contraídos con los países de la AELI demuestran que éstos quieren incorporarse

a la Comunidad en un corto plazo. Al este, más allá de la incorporación de la parte oriental de Alemania, realizada de hecho después del pasado 2 de julio, la llegada de la economía de mercado hará resurgir rápidamente las estrechas relaciones que existían en otros tiempos en el seno de la "Mittel-Europa"¹⁵.

También son muy intensos los intercambios de la CEE con los países del sur del Mediterráneo, ya que ahí también imperan la geografía y la historia. Ningún socio es capaz de sustituir a la Comunidad en sus relaciones privilegiadas con el mundo árabe o con Africa al Sur del Sahara e incluso se pudo observar, en este último caso, una liberación de Japón en el curso de los dos últimos decenios. En este caso, lo que presenta un problema no es la intensidad de las relaciones entre Europa y Africa, que es lógica, sino su índole, que permanece inmutable: el intercambio entre un centro desarrollado y una periferia que no logra industrializarse. Salvo por algunas excepciones, la mayoría de los países africanos se estancan o empobrecen.

La situación es tanto más inquietante cuanto que el continente africano experimenta una explosión demográfica, mientras que a los países europeos los amenaza una situación contraria. Sería suicida para Europa que la apertura del este se viera acompañada de una liberación de los países situados al otro lado del Mediterráneo. En lugar de corregir la situación en los años venideros, al reformular totalmente los mecanismos actuales de cooperación, las diversas formas de aproximación se manifestarían, en efecto, por un flujo de poblaciones inmigrantes, cuya magnitud no se compararía con los movimientos conocidos hasta ahora. Por esta razón los destinos de los dos continentes están unidos: "Africa necesita de Europa para encontrar los instrumentos de su despegue económico y la construcción europea no será posible si el continente africano permanece sumergido en el subdesarrollo"¹⁶.

NOTAS

1. Gérard Lafay y Deniz Unal-Kesenci, "La polarization géographique des échanges internationaux", Document de travail du CEPPII, No. 90-02, julio de 1990.
2. Gérard Lafay y Colette Herzog con Loukas Stemitsiotis y Deniz Unal, "Commerce international: la fin des avantages acquis", Economica, 1989.
3. Debe señalarse, sin embargo, que los flujos sectoriales no desglosados se dejan de lado aquí, mientras que en esta obra estaban incorporados en la mecánica.
4. Sudáfrica se deja de lado en esta distribución, por la misma razón que los flujos geográficos.
5. Entre los nueve grupos de países que se han presentado, se excluye en cada caso el polo mismo, cuyo comercio intrazonal no se tomó en cuenta, incluso en el caso de la CEE, donde representa más de 22% del comercio mundial. Cf. "L'integration européenne: bilan et perspectives", Gérard Lafay y Deniz Unal-Kesenci, Bibliothèque d'économie internationale, Economica, 1990.
6. Al igual que para el indicador precedente, se excluye el polo mismo de esta distribución más acuciosa en 16 zonas.
7. G. Lafay y D. Unal-Kesenci, 1990, op. cit. Debe señalarse que Alemania cumple un papel esencial al respecto.
8. Véase la metodología con mayor precisión en G. Lafay y C. Herzog, con L. Stemitsiotis y D. Unal, 1989, op. cit. Allí se describe el indicador en el anexo II, páginas 393-395. Se debe señalar, por una parte, que este indicador depende de la nomenclatura aplicada y, por otra, que es conveniente neutralizar el comercio intrazonal.
9. "Décomposition internationale des processus productifs et autonomie nationale", Bernard Lassudrie-Duchêne, en Internationalisation et autonomie de décision. Henri Bourguinat Ed., Economica, 1982.
10. G. Lafay y C. Herzog con L. Stemitsiotis y D. Unal, 1989, op. cit. El indicador se describe allí en el Anexo II, pp. 390-391. Al igual que en dicha obra, se calcula aquí a los pesos mundiales del año 1986.
11. "La mesure des avantages comparatifs révélés", Gérard Lafay, Economie prospective internationale, No. 41, 1er. trimestre 1990, Paris, la Documentation Française.

12. Este "resto del mundo" comprende también, en todos los casos, a Sudáfrica y los flujos no desglosados.
13. Tanto para la CEE como para toda zona multinacional, no se tomó en cuenta el comercio intrazonal en el cálculo del indicador.
14. Contrariamente a los resultados presentados en Commerce international: la fin des avantages acquis, el sector mecánico excluye aquí los productos no desglosados cuyo papel es importante para los Estados Unidos.
15. Desde la Segunda Guerra Mundial, estas relaciones estaban obstaculizadas por la organización de los intercambios dentro del CAEM, impuesta por la Unión Soviética a sus satélites y cuya intensidad relativa era anormalmente elevada (relación aparente cercana a 12).
16. Esta última frase ya figuraba en la conclusión del informe titulado Commerce international: la fin des avantages acquis, 1989, op.cit., p. 385. Tiene más actualidad que nunca.

