

LOS PROCESOS DE INTEGRACIÓN ECONÓMICA EN LA REGIÓN ASIÁTICA DEL PACÍFICO

JUAN JOSÉ RAMÍREZ BONILLA
El Colegio de México

Durante el periodo de entreguerras, las naciones capitalistas desarrolladas de Europa todavía otorgaban un lugar de primer orden al desarrollo del mercado interno; el sistema colonial estaba organizado para satisfacer las necesidades del mercado de las metrópolis; los intercambios comerciales entre naciones eran reducidos en extremo y el mercado mundial se encontraba, en consecuencia, compartimentado.

La compartimentación se había llevado tan lejos que, después de la Segunda Guerra Mundial, el principal obstáculo para aplicar el programa de reconstrucción conocido como Plan Marshall fue justamente la desarticulación casi total del mercado europeo. La reconstrucción de Europa y de Japón intensificó las relaciones comerciales internacionales en el viejo continente y en la región asiática del Pacífico. A partir de ese momento, algunos países buscaron especializarse en la producción para el mercado externo; al cundir el ejemplo, la economía mundial de la posguerra adquirió uno de los rasgos que la distinguen de los periodos precedentes.

En Asia, Japón fue el primero en acoplarse a las nuevas condiciones de la economía mundial. El "milagro" japonés, iniciado a mediados de los cincuenta, tuvo como saldo tasas de crecimiento del PIB superiores a 10% anual. Con el primer *shock* petrolero (1973), la economía nipona entró en un ciclo de crecimiento moderado, que se mantiene hasta la actualidad, con tasas entre 4 y 5 por ciento anual, pero que apenas rebasarán 3% en 1992.

Taiwan y Hong Kong a finales de los cincuenta, y Corea del Sur y Singapur a principios de los sesenta, abandonaron la estrategia de la sustitución de importaciones y reorientaron sus economías hacia la producción para los mercados externos; tal decisión les permitió relevar a

Japón en la vía del crecimiento acelerado. En efecto, desde los albores de los años sesenta hasta finales de los ochenta, obtuvieron tasas de crecimiento superiores a 10% e ingresaron al círculo de los países industrializados.

El ejemplo de los primeros PIR¹ fue seguido, poco más tarde y con resultados menos espectaculares, por los países de la ANSEA, actualmente en vías de constituir la segunda generación de PIR.

En el terreno comercial, tanto los PIR como los miembros de la ANSEA han alcanzado grados de apertura comercial que superan a los de Japón. Entre los PIR llaman la atención los casos extremos de Singapur y Hong Kong; en tanto que en puertos y depósitos comerciales de la región, la relación de las exportaciones e importaciones al PIB se encuentra por encima de 100%. Sin embargo, en Singapur las importaciones muestran una fuerte superioridad respecto a las exportaciones, lo que indica que parte del tráfico comercial permanece en la ciudad-Estado para consumirse *in situ*. En Hong Kong, por el contrario, los procesos productivos añaden valor a los productos reexportados y crean un superávit comercial importante.

Taiwan y Malasia son casos intermedios para los cuales los valores de las relaciones X/PIB y M/PIB se acercan a 50%; la relación X/PIB supera M/PIB, subrayando la importancia creciente de ambos países como exportadores.

Corea, Tailandia, Indonesia y Filipinas muestran un menor grado de apertura comercial pero, en todo caso, mayor que el de Japón. Además, salvo Tailandia, en estos países ha existido un equilibrio que les ha permitido mantener saldos comerciales positivos.

La apertura comercial de la región se realizó por iniciativa de cada país y en ausencia de organismos regionales destinados a forjar un entorno favorable a la aplicación de esta política; cada país creó sus propios espacios comerciales, compitiendo, en ocasiones, con algunos de sus vecinos: Corea con Japón, en las industrias naval, automotriz y electrónica; China con Corea en las ramas textiles.

Con todo y estar compuesta por economías nacionales relativamente pequeñas, en 1990 las exportaciones totales de la región Asia-Pacífico (más de 20% del total mundial) han llegado a superar, por ejemplo, las de Estados Unidos (11.77%).

¹ PIR: Países de industrialización reciente: República de Corea, Hong Kong, Taiwan y Singapur (que también pertenece a la Asociación de Naciones del Sudeste Asiático ANSEA).

A primera vista esto parecería indicar que la economía regional podría constituir un polo capaz de disputar la supremacía comercial a América del Norte y a la Comunidad Económica Europea (CEE) en el futuro mediano; sin embargo, en las condiciones actuales, esto es poco probable, dadas:

— La diversidad de intereses nacionales y subregionales que han producido sub-bloques en la zona asiática del Pacífico.

— Las relaciones de dependencia comercial establecidas entre los PIR y los países de la ANSEA con Estados Unidos, por un lado, y con Japón, por otro.

Uno y otro aspectos se analizarán respectivamente en las partes segunda y tercera del estudio.

EL SURGIMIENTO Y LA CONSOLIDACIÓN DE UNA NUEVA DIVISIÓN DEL TRABAJO EN LA REGIÓN DEL PACÍFICO ASIÁTICO

El crecimiento del sector manufacturero en las economías de la región ha instalado nuevas relaciones de interdependencia industrial que, en escala regional, delinean una nueva división del trabajo. Esto ha llevado a algunos analistas a considerar que la zona económica del Pacífico asiático "ha adquirido una configuración que la identifica como un centro industrial masivo" que funciona bajo la égida de los capitales japoneses.

Sin embargo, es necesario evaluar la función que desempeñan en este proceso los capitales procedentes de las diversas naciones que conforman la región. A diferencia de lo que sucede en otras latitudes, donde las intervenciones estatales han sido decisivas, en el Pacífico asiático el proceso de integración lo han llevado a cabo conjuntamente las corporaciones niponas y las de los PIR. Esta modalidad de integración económica, no obstante, es un fenómeno reciente y, en buena medida, condicionado por los acuerdos del Hotel Plaza de septiembre de 1985.

La revaluación del yen con respecto al dólar estadounidense tuvo dos efectos importantes en la estrategia de internacionalización de las corporaciones japonesas: por un lado, valorizó sus activos, poniendo a su disposición recursos inesperados y los volúmenes necesarios para llevar a cabo su transnacionalización; por otro, provocó el encarecimiento de los factores productivos en Japón: para mantener la competitividad de sus productos en el mercado internacional, las empresas niponas se vieron obligadas a relocalizar sus plantas. Debido a las ventajas que ofrecían

(bajo costo y buena calificación de la mano de obra), los países ahora conocidos como de industrialización reciente fueron el primer destino de las inversiones transnacionales japonesas.

Las corporaciones de los PIR aprovecharon la ocasión y la experiencia nipona: pasaron con rapidez de la producción de bienes de consumo inmediato con bajo contenido de valor agregado a la de bienes de consumo duradero y de capital con alto contenido de valor agregado. Al igual que los japoneses en su momento, las empresas de los PIR supieron apropiarse la tecnología de sus socios y ahora aspiran a hacer lo mismo con la *high tech*.

La acelerada evolución de los PIR creó un cuello de botella insalvable. Ante la alternativa "crecimiento económico *per se*-crecimiento económico con difusión de los beneficios del mismo", la presión social empujó progresivamente hacia la segunda opción; con ello, las ventajas iniciales de los PIR desaparecieron y las empresas japonesas y nacionales se vieron obligadas a relocalizar una vez más sus actividades.

Los países de la ANSEA fueron el nuevo destino de los flujos de capitales; los gobiernos de estos países, por su parte, también buscaban reorientar la estrategia de desarrollo, privilegiando el crecimiento de la industria manufacturera y de las exportaciones.

La imagen de los "gansos voladores" es insuficiente para ilustrar el sorprendente resultado de la difusión de actividades manufactureras en la región. Ésta consiste en una forma particular de integración económica o, para ser más precisos, de integración productiva, llevada a cabo por los grandes capitales de la región con el auxilio de los gobiernos locales, sin pasar, por lo general, por acuerdos bilaterales² ni mucho menos multilaterales.

El telón de fondo de este proceso de integración está constituido por las relaciones industriales estructuradas sobre la base de la transferencia de capitales en forma de inversión extranjera directa (IED) entre los países de la región. Con respecto a ésta, es preciso reconocer que las corporaciones de los PIR han logrado situarse en pie de igualdad con respecto a sus similares niponas. Todavía más, gracias al proceso de integración productiva regional, los llamados "capitales chinos de ultramar" han podido consolidarse para surgir como fuertes competidores de las corporaciones japonesas.

² La ausencia de acuerdos bilaterales entre Japón y sus vecinos de la región se debe en buena medida al resentimiento de éstos por el papel desempeñado por aquél durante la primera mitad del siglo XX.

Las inversiones japonesas en la región

La IED japonesa en los PIR

Después de la repreciaación brusca del yen, las inversiones de las compañías japonesas en la región asiática del Pacífico crecieron en forma acelerada: de 1 435 millones de dólares en 1985, pasaron a 5 569 millones en 1989. Gran parte de los flujos de inversión se ha orientado hacia los PIR: en 1987, la inversión global fue de 2 580 millones de dólares; en 1988, de 3 264 millones, y en 1989, de 4 900 millones.

Buena parte de estas inversiones se ha destinado al sector terciario de los PIR; esto ha permitido a los observadores de la región afirmar que existe una revolución en curso en los sectores de servicios orientados hacia la distribución.

Además, los japoneses han buscado desarrollar sus principales proyectos de inversiones en los sectores de punta de la industria manufacturera y en los sectores de servicios; esta decisión permitió a los PIR rebasar el estadio de la sustitución de importaciones de productos ensamblados y alcanzar el de exportadores de los mismos.

Los efectos positivos de la IED se notan, sobre todo, en la calificación de la mano de obra; en efecto, los sistemas educativos de Corea y Taiwan todavía mantienen muchos de los rasgos que les imprimieron los japoneses durante la ocupación de esos territorios. En consecuencia, la formación de la mano de obra prácticamente se ciñe a las mismas normas que en Japón; las poblaciones de los PIR han podido adoptar con relativa facilidad los sistemas de organización de la producción y los ritmos de trabajo de las empresas japonesas.

Gracias a esta particularidad, los PIR están, ahora, en condición de aceptar la transferencia de tecnologías de punta. Sin embargo, aunque las empresas japonesas se han mostrado reacias a realizarla, empiezan a manifestar los primeros síntomas de un cambio de actitud; algunas buscan asociar los capitales de los PIR en los proyectos de desarrollo de nuevas tecnologías.

La IED japonesa en los países de la ANSEA

A partir de 1988 y debido al aumento de los costos de producción en los PIR, Tailandia y Malasia ganaron importancia en la estrategia de relocalización de la inversión directa japonesa, incorporándose después Indonesia y Filipinas. El monto total de la inversión japonesa en los cuatro

CUADRO 1
Apertura comercial de los países de la región Asia-Pacífico
1970-1985
(Valores porcentuales)

País	X/PIB		M/PIB	
	1970	1985	1970	1985
Singapur	77.1	124.8	122.7	147.2
Hong Kong	101.1	105.8	95.7	99.4
Taiwan	29.7	55.1	29.7	44.1
Malasia	40.5	54.9	39.0	49.8
Corea	14.3	36.4	24.1	35.9
Tailandia	16.7	26.3	21.5	27.5
Indonesia	12.8	22.7	15.8	21.0
Filipinas	19.1	20.8	19.3	17.8
Japón	9.5	13.5	9.29	9.69

Fuente: Asian Development Bank, informes de diferentes fechas.

países fue de 1 030 millones de dólares en 1987; 1 966 millones de dólares, en 1988; 2 000 millones en 1989.

A diferencia de lo que sucede con los PIR, las inversiones japonesas en la ANSEA se orientan principalmente hacia el sector manufacturero exportador (aproximadamente 80% del total); en éste, las empresas niponas se esfuerzan en preservar su hegemonía comercial diversificando no sólo sus productos de exportación sino también la localización de sus fábricas.

No obstante, para sostener el esfuerzo que representa la reorientación de la economía hacia las actividades exportadoras, los países más dinámicos de la ANSEA se han visto obligados a incrementar sus importaciones de materias primas y de bienes de capital; los efectos en la balanza de pagos han sido importantes; sin embargo, el fenómeno también se produjo durante las primeras etapas de la industrialización de los PIR y éstos pudieron reequilibrar sus balanzas comerciales sin mayores problemas.

En todo caso, una diferencia profunda entre las estrategias de industrialización seguidas por los PIR y las que pusieron en práctica los países de la ANSEA radica en que los primeros fueron un tanto liberales con las empresas extranjeras mientras que los segundos han buscado que éstas utilicen una mayor proporción de recursos producidos localmente. En la

CUADRO 2
ANSEA: Inversión extranjera directa por país de origen*
(Valores relativos)

Inversionistas	Total ANSEA*	Filipinas	Indonesia	Malasia	Tailandia
1986					
Total mundial	1 885.60	4.15	42.45	22.69	30.71
Estados Unidos	203.90	10.99	62.97	6.13	19.91
Japón	665.20	3.35	48.80	10.16	37.69
PIR	284.50	2.81	29.63	35.61	31.95
Corea del Sur	24.50	0.00	87.76	8.57	3.67
Hong Kong	14.80	49.32	(404.05)	152.03	302.70
Singapur	157.10	0.19	67.03	26.73	6.05
Taiwan	88.00	0.45	19.66	39.32	40.57
1987					
Total mundial	4 101.00	4.06	30.23	18.18	47.53
Estados Unidos	217.30	16.57	(28.53)	32.72	79.25
Japón	1 691.10	1.70	30.28	10.94	57.08
PIR	947.30	3.54	16.72	26.84	52.90
Corea del Sur	38.10	1.84	40.68	23.62	33.86
Hong Kong	281.70	8.09	43.34	4.19	44.37
Singapur	212.80	0.42	6.06	63.44	30.08
Taiwan	414.80	2.17	1.90	23.79	72.13
1988					
Total mundial	11 877.20	3.80	37.12	6.46	52.61
Estados Unidos	1 653.20	9.22	44.22	5.84	40.72
Japón	3 627.60	2.61	7.06	5.91	84.43
PIR	3 648.50	3.80	41.94	7.42	46.85
Corea del Sur	325.40	0.15	63.61	2.74	33.50
Hong Kong	809.90	3.30	31.98	6.11	58.61
Singapur	494.30	0.40	30.55	13.29	55.76
Taiwan	2 018.90	5.41	45.22	7.27	42.10
1989					
Total mundial	14 753.20	5.45	31.98	8.44	54.12
Estados Unidos	1 075.60	12.20	32.35	4.35	51.10
Japón	4 842.40	3.26	15.87	8.09	72.78
PIR	4 071.80	7.93	29.60	13.19	49.29
Corea del Sur	683.40	2.56	68.20	4.26	24.98
Hong Kong	1 142.60	11.62	35.60	3.63	49.14
Singapur	695.50	3.41	23.88	14.19	58.52
Taiwan	1 542.20	9.64	10.25	23.84	56.28

* Millones de dólares.

Fuente: Estadísticas de los gobiernos de los países huéspedes.

industria del automóvil, por ejemplo, los constructores japoneses han aceptado reglas que fijan un determinado porcentaje de productos nacionales; esto ha permitido el florecimiento de empresas locales en las ramas conexas.

La IED de los PIR

Aun cuando las empresas de los PIR se encuentran en desventaja tecnológica respecto a sus similares japonesas, aquéllas han desempeñado una función tan importante como la de éstas en lo que respecta a la reorganización de la división regional del trabajo. En efecto, gracias a ellas se ha producido un efecto de complementariedad entre unas y otras, que ha evitado la formación de un vacío entre la economía y las empresas con mayor grado de desarrollo tecnológico (Japón) y las más atrasadas de la región (las de los países de la ANSEA).

Pero, si se considera globalmente la inversión directa asentada en los países de la ANSEA, las empresas de los PIR se sitúan en pie de igualdad con las japonesas. A partir de 1986, los montos de inversión de los PIR destinados a los miembros de la ANSEA crecieron constantemente en términos absolutos. En términos relativos, en 1988 alcanzaron su máximo histórico (30.72% de la IED total asentada en los países miembros de la ANSEA) y superaron a Japón (30.54% de la IED total). A pesar de que en 1990 los capitales de los PIR cedieron un poco de terreno a los japoneses, se mantuvieron como los segundos inversionistas en la región de la ANSEA.

En cuanto a los países de destino de sus inversiones, los capitales de los PIR han mostrado un cambio en sus preferencias: en 1986, Malasia acogía la mayor proporción de los capitales de los PIR, con 35.61%; Tailandia, 31.95%; Indonesia, 29.63%, y Filipinas, apenas 2.81%. En 1989, Tailandia había pasado a ocupar el primer lugar, con casi 50% de las inversiones provenientes de los PIR; Indonesia, por su parte, atraía cerca de 30% y Malasia apenas 13.19%. Filipinas, debido a su permanente inestabilidad política, sólo registró progresos modestos, para atraer 8% de las inversiones totales provenientes de los PIR.

Si se relacionan países de origen y de destino, se ve que Tailandia ha logrado atraer casi 50% de los capitales de Hong Kong, más de la mitad de los de Singapur y Taiwan y una cuarta parte de los de Corea del Sur.

En 1989 Indonesia acaparó 68.20% de los capitales exportados por

Corea del Sur y entre 10 y 35 por ciento de los de Taiwan, Singapur y Hong Kong.

Tailandia y Malasia han sido, entonces, los principales beneficiarios de la transferencia de capitales y de tecnología que han sustentado el proceso de integración regional. Curiosamente, ambos países han presentado las primeras propuestas para crear una zona de libre comercio en la región que incluya a Japón pero que excluya a Estados Unidos.

El desarrollo de los capitales chinos de ultramar

Uno de los rasgos más interesantes de este proceso, que muchas veces se pasa por alto, es el desarrollo de lo que se ha dado en llamar "capitales chinos de ultramar". La participación conjunta de Hong Kong y Taiwan en los montos totales de IED asentada en los países de la ANSEA ha pasado progresivamente de 5.45 a 16.97 por ciento y a 23.82% (de 1986 a 1988) para luego retroceder a 18.10% (en 1989).

Si además se tiene en cuenta que los capitales chinos de ultramar también *tienen fuertes intereses en todos los países de la región*, es válido suponer que la importancia de sus inversiones en la ANSEA es mayor que la mostrada por las cifras.

El peso de los capitales chinos de ultramar es, desde ahora, decisivo para el desarrollo de la región; a mediano o a largo plazos, influirán de manera determinante en la reunificación de los territorios chinos. Hasta ahora parece inevitable la restitución de Hong Kong a la República Popular China. En esa perspectiva, los capitales del todavía protectorado inglés han empezado a fomentar las condiciones para seguir operando con relativa independencia respecto de las autoridades continentales; gracias a ellos se han podido desarrollar las primeras zonas libres de la República Popular China.

Por otro lado, a pesar de la frialdad de las relaciones oficiales entre Beijing y Taipei, las corporaciones taiwanesas se disponen a aprovechar la apertura económica en curso en la zona continental: en 1989, por ejemplo, firmaron convenios para desarrollar 549 proyectos de inversión, por un monto total de 430 millones de dólares.

Las empresas sudcoreanas desde hacía tiempo habían ignorado los recelos de su gobierno *vis à vis* del de la RPCh y, al igual que los taiwaneses, habían empezado a invertir, aunque en menor escala, en la China continental: en 1989, existían ya 17 proyectos de inversión por un monto total de 14.6 millones de dólares. Hace sólo unas cuantas semanas, el mundo conoció una noticia que conmocionó a Taiwan: la RPCh y Corea decidie-

ron establecer relaciones diplomáticas y las visitas mutuas e inmediatas de funcionarios de muy alto nivel dejan presagiar una rápida intensificación de los lazos económicos entre ambos países.

Las cifras indican que los proyectos taiwaneses y sudcoreanos todavía son modestos: su meta es aprovechar las ventajas de la zona continental (recursos naturales y mano de obra barata) para mantener los precios competitivos de sus bienes producidos mediante la utilización intensiva de la mano de obra. Con todo, los capitales comprometidos por los taiwaneses en esos proyectos representan, por ejemplo, 53% de la IED total canalizada a Filipinas durante 1989.

En el corto plazo, la política del gobierno de Beijing será decisiva para aumentar la capacidad china para atraer nuevos y mayores volúmenes de capitales externos; en el mediano plazo, el respeto y la ampliación de las concesiones realizadas a los capitales provenientes de Hong Kong, Taiwan y Corea del Sur serán la condición necesaria para cimentar un nuevo orden regional en el cual la RPCh y los capitales chinos ocuparán un lugar central.

LAS FORMAS INTRA Y EXTRARREGIONALES DE LA INTEGRACIÓN COMERCIAL

Hemos explorado las relaciones existentes entre los países de la región asiática del Pacífico; para ello, hemos considerado a ésta como si fuera una entidad cerrada y autónoma. Sin embargo, para completar el análisis se debe ampliar la perspectiva, en la medida en que no es posible entender la producción mercantil sin el proceso de circulación de los productos industriales en el mercado. Por la propia naturaleza de las economías de los países que nos ocupan, el mercado internacional es decisivo; la permanencia en él y la ocupación de espacios cada vez mayores mediante la venta de productos nuevos, más baratos o mejores es la condición *sine qua non* del éxito de la estrategia de desarrollo por ellos seguida.

En este sentido, el mercado estadounidense, en tanto que destino de una proporción considerable de los productos industriales de los países de Pacífico asiático, es el factor exógeno que determina el desarrollo de la región. En consecuencia, se deben analizar las relaciones entre el mercado estadounidense y los países de la región y posteriormente estudiarse las relaciones entre las diversas agrupaciones subregionales de países resultantes de las interrelaciones comerciales.

Estados Unidos y Japón: su función económica en la región asiática del Pacífico

Estados Unidos es el principal mercado de la mayor parte de los países de Asia del Pacífico y, por tanto, actúa como motor de la economía regional. Los valores relativos de las exportaciones totales por países de destino para la región en su conjunto demuestran que, pese a las variaciones coyunturales y a los acuerdos políticos, Estados Unidos es el epicentro de la economía del Pacífico. Durante el periodo 1960-1990, entre 19.19 y 28.30 por ciento de las exportaciones totales de la región se destinaban al ANALC; entre 20.72 y 34.92 por ciento al comercio intrarregional; y de 4.01 a 10.23 por ciento (en 1980) a Japón.

En esta perspectiva, el mercado de Estados Unidos fue el principal factor exógeno que permitió el rápido desarrollo de las economías de industrialización reciente. Que la economía estadounidense haya desempeñado ese papel como resultado de una política voluntaria o de la flexibilidad de las economías asiáticas del Pacífico para adaptarse a cambios relativamente bruscos en las tendencias mundiales, en nada mina esa función concreta y, por el contrario, confirma su insustituibilidad, cuando menos en el mediano plazo; las exportaciones de cada país de la región han dependido de los mercados de América del Norte en proporciones que van de 11 a 40 por ciento, a lo largo del periodo 1960-1990.³

Del lado de las importaciones de Estados Unidos, sólo sobresale Japón. De 1970 a 1990, su contribución ha oscilado entre 26 y 32 por ciento. El resto de los países de la región sólo contribuía en términos muy reducidos en las compras estadounidenses. Sin embargo, a partir de 1980, su participación global creció, pero se mantuvo siempre abajo de 10% del total.

La relación de interdependencia de Estados Unidos con sus principales socios comerciales de la región son, por tanto, asimétricas; para éstos, el primero es vital pues, por el momento, ninguna otra economía está en condiciones de sustituirlo.

El segundo mercado para las exportaciones de la región es, desde

³ Mención aparte merece China: hasta hace algunos años restableció sus relaciones comerciales con Estados Unidos y, sin embargo, en 1990, éste ya absorbía 14% de las exportaciones de aquélla.

1975, Japón que desempeña, en una escala menor, un papel análogo al de Estados Unidos. Sin embargo, el país del sol naciente ha logrado diversificar sus fuentes de abastecimiento regionales pero no disminuir su dependencia comercial con la nación norteamericana.

A lo largo del periodo 1970-1985, Japón logró reducir de 49 a 33 por ciento sus importaciones de Estados Unidos; sin embargo, éste, agobiado por un déficit comercial crónico con su socio asiático, en 1986 presionó a las autoridades japonesas para que revaluaran el yen y abrieran más su mercado a los productos estadounidenses. Pese a la lentitud con que se ha realizado la apertura, el déficit comercial ha disminuido y la participación estadounidense en las importaciones japonesas se elevó a 39% en 1990.

Además, de todos los países de la región, sólo las exportaciones de Indonesia dependen en más de 40% del mercado japonés. Sin embargo, esta fuerte dependencia se debe a que Indonesia es de los contados exportadores de petróleo de la región y uno de los principales abastecedores del energético para Japón.

Corea, China, Filipinas, Malasia y Tailandia destinan entre 11 y 17 por ciento de sus exportaciones al mercado japonés; Hong Kong, Singapur y Taiwan le envían menos de 9 por ciento.

En los inicios del periodo de estudio, Australia era, en términos de las importaciones, el segundo socio comercial de Japón; la crisis del petróleo, provocada por la OPEP, obligó a este último a diversificar sus proveedores; de tal manera que Indonesia se convirtió, durante 1975-1985, en su abastecedor número dos.

Durante el segundo quinquenio de los ochenta, desplazada por Corea, Indonesia pasó a ocupar el tercer lugar, poniendo en evidencia la voluntad japonesa de multiplicar las fuentes de aprovisionamiento de materias primas y energéticos para evitar contingencias por conflictos internos o internacionales que afectan a las regiones. Así, en 1990, Estados Unidos, Corea e Indonesia contribuían con 60% de las importaciones japonesas.

El conjunto de relaciones comerciales prevaleciente en la región tiene como motor a Estados Unidos y, gracias a su estrecha relación con éste, Japón ha destacado como la segunda economía, fungiendo como transmisión entre el motor y el mecanismo global de la región.

El conjunto de relaciones económicas desarrollado bajo el impulso del *tandem* Estados Unidos-Japón ha cristalizado en la organización de dos sub-bloques regionales. Éstos se presentarán según su importancia comercial dentro del marco de la región.

El bloque PIR

El bloque PIR⁴ aporta 16.45% de las exportaciones totales regionales. Es el más integrado a pesar de las reticencias oficiales de Taiwan y Corea para restablecer los nexos económicos con la República Popular China. En efecto, las relaciones horizontales más o menos intensas entre Taiwan, Hong Kong y Corea, por un lado, y entre los empresarios taiwaneses y la China continental a través de Hong Kong, por el otro, no se reproducen en el interior de la ANSEA. Esto hace del bloque PIR el más importante y el que reúne mayores potenciales de crecimiento.

Hong Kong puede ser considerado como el tercer país motor del crecimiento de la economía de la Cuenca del Pacífico. Tanto sus exportaciones como sus importaciones mantienen cierto grado de diversificación y aunque dependen de los mercados estadounidense y japonés, China ocupa un lugar cada vez más importante en ellas; es más, en 1990, ésta (44%) superó a Japón (23%) y a Estados Unidos (12%) como abastecedor de Hong Kong.

Por otra parte, en orden de importancia regional, a Hong Kong le siguen Corea y China. A pesar de que el primero, al igual que Taiwan, se abstiene de reanudar relaciones oficiales con el segundo, es de notarse la potencialidad que encierra la economía china; si, al final de la década, los diferendos con la administración británica de Hong Kong y con la de Taiwan se resuelven favorablemente para la República Popular China, su participación en el comercio regional será cuando menos semejante a la de Japón. En efecto, mientras que en 1985 este país absorbía 14% de las exportaciones regionales, los tres territorios chinos hacían otro tanto con 13%. Las actitudes de los gobiernos de Taiwan y de Hong Kong han sido diametralmente opuestas: mientras que el primero rehúsa toda relación con China, el segundo ha sido sensible a los hechos y, desde hace diez o quince años, se prepara para un eventual retorno a la tutela de la República Popular China.

Ante la inminencia de un cambio tal, las dos Coreas se verían obligadas a revisar sus políticas de vecindad y cambiar de actitud respecto a la RPCh, acrecentando la proyección económica de esa subregión asiática del Pacífico.

Durante la década de los ochenta, los PIR resintieron poco la reduc-

⁴ Aunque el bloque está conformado por Taiwan, Hong Kong y Corea, para nuestros fines también incluimos en él a China, debido a los fuertes lazos económicos tejidos entre ésta y Hong Kong y a la potencialidad de las relaciones con las empresas taiwanesas.

ción del ritmo de crecimiento del comercio mundial debido a la diversificación de sus economías y a la reorientación de sus exportaciones hacia el mercado regional; en esas condiciones, mantuvieron tasas promedio de crecimiento real del orden de 12% anual.

Su presencia comercial en el área se fortaleció gracias, por un lado, a la flexibilidad para desarrollar nuevas relaciones tanto con los países abastecedores como con los consumidores de la región y, por otro, a los productos textiles, maquinaria eléctrica, automóviles, barcos y productos de hule y plástico.

Hong Kong, por ejemplo, mejoró el diseño y la calidad de sus productos textiles y abarató su costo transfiriendo algunas fases de producción a la República Popular China.

En lo referente a maquinaria electrónica y eléctrica, estos países se volvieron altamente competitivos mediante la adopción de alta tecnología; a mediados de los ochenta, los PIR participaban con 10% de las exportaciones mundiales de computadoras, 9% de las de equipos de oficina, 22% de electrodomésticos y 12% de las de equipos de telecomunicaciones.

Además, los gobiernos de Taiwan y Corea del Sur redujeron considerablemente sus barreras comerciales, lo que les permitió mantener un fuerte intercambio con sus socios comerciales. Esto no significa que el *laissez faire* sea la característica predominante de la política gubernamental; por el contrario, los estados respectivos, a imagen del japonés, intervienen de manera relevante en la creación y coordinación de las estructuras económicas y sociales necesarias para lograr el crecimiento económico.

El bloque ANSEA

El bloque ANSEA⁵ absorbe 11.70% de las exportaciones intrarregionales. Dos características lo distinguen: a) la función de Singapur como una segunda cadena de transmisión, entre Estados Unidos y Japón, por un lado, y Filipinas, Malasia y Tailandia, por el otro; b) el predominio de las relaciones verticales Estados Unidos-Japón-Singapur-otro país, sobre las relaciones horizontales entre las otras naciones. Con todo y ser un caso atípico, se incluyó a Indonesia en este grupo.

⁵ El grupo ANSEA está integrado por Singapur, Filipinas, Malasia, Tailandia, Indonesia y Brunei-Darussalem.

Los países de la ANSEA forman una región con una autosuficiencia relativa y en la cual sus economías se complementan verticalmente, pues fungen como abastecedores de materias primas y de bienes semielaborados Estados Unidos, Japón y los PIR. No obstante, el acceso a esos mercados es cada vez más difícil debido al proteccionismo estadounidense y a las barreras no arancelarias de Japón. Por lo demás, las relaciones con los países de Oceanía son todavía peores debido al excesivo proteccionismo contra los bienes provenientes de la ANSEA.

Ante los organismos de cooperación de la Cuenca del Pacífico, los miembros de la ANSEA suelen adoptar una actitud de grupo, la cual se sintetiza en las tres ideas siguientes:

- a) Las instituciones de la Cuenca del Pacífico no deben violentar los acuerdos regionales o subregionales existentes.
- b) La cooperación multilateral se acepta sólo en la medida en que resulte más ventajosa que la bilateral.
- c) La cooperación en el marco de la Cuenca del Pacífico debe procurar disminuir la dependencia entre los miembros de los diversos organismos.

Comercio intra e interregional

La región Asia-Pacífico ha diversificado el destino de sus productos. El mercado intrarregional se expandió en forma considerable durante la década de los sesenta; pero, a partir de 1970, se ha estabilizado y absorbe alrededor de 33% de las exportaciones totales de la región.

Las ventas a la CEE han aumentado marginalmente, al pasar de 12 a 16 por ciento del total, de 1960 a 1990; esto es resultado del proteccionismo de la Comunidad, que ha obligado a Japón, primero, y luego al resto de los países de la región, a "autolimitar" sus exportaciones. Por esto, tanto para Japón como para los otros países asiáticos, el mercado de la CEE siempre ha sido el de menor importancia, pues históricamente lo máximo que ha llegado a absorber es 22.4% de las exportaciones de la ANSEA. A partir de 1970, Japón, los PIR y los integrantes de la ANSEA sólo destinaron entre 15 y 19 por ciento de sus exportaciones totales a la CEE.

De 1970 a 1990, el ANALC y el resto del mundo absorbieron alrededor de 50% de las exportaciones asiáticas. Sin embargo, la gráfica correspondiente muestra altibajos notables en las proporciones de una y otra regiones, resultantes de la búsqueda constante de mantenerse en el mercado de Estados Unidos. Cuando las barreras comerciales de este

país llegan a restringir la entrada de un producto, las naciones asiáticas buscan sustituirlo y abrir nuevos mercados para el producto original. Así, los mercados estadounidense y del resto del mundo han funcionado como sustitutos relativos para los productos de origen asiático.

El comportamiento de las exportaciones japonesas

Para Japón, el mercado regional tiene poca importancia. A lo largo de los últimos cuarenta años, éste ha absorbido no más de 25% de sus exportaciones; en cambio, la evolución de éstas en el resto de las regiones del mundo muestra que hay una voluntad permanente por penetrar los mercados de la CEE y de mantenerse en el de Estados Unidos.

Pese a los esfuerzos de la CEE por limitar su comercio con Japón, éste ha logrado aumentar lenta pero progresivamente sus exportaciones a esa región, llegando a representar, en 1990, el 19% del total de sus ventas externas. Este empeño por hacerse presente en el mercado comunitario se ha sustentado en un doble proceso de innovación y competencia tecnológica, como lo ilustra el desarrollo de la videoelectrónica y de la informática: la llegada masiva de videocassetas y computadoras japonesas tomó por sorpresa a los productores y las autoridades europeas; en poco tiempo las japonesas dominaron el mercado. Las autoridades europeas aplicaron impuestos al consumo de aparatos de origen no comunitario y apoyaron el desarrollo de sistemas de video así como de *software* y *hardware* propios, diferentes de los japoneses pero capaces de competir con ellos en calidad y precio. En la actualidad, japoneses y europeos desarrollan sus propios sistemas de televisión de alta resolución. El acoso comercial nipón ha servido de acicate para modernizar ciertas ramas industriales europeas.

La evolución del resto de las exportaciones sigue el perfil de las del conjunto regional: es decir, los mercados estadounidense y del resto del mundo son, en cierta medida, sustituibles; pero más allá de esta característica, el primero constituye el principal objetivo comercial nipón: así lo demuestra el hecho de que absorbe la mayor parte de sus exportaciones.

Evolución de los mercados regionales de los PIR

Comparados con Japón, los PIR muestran un mayor grado de orientación hacia el mercado intrarregional: éste absorbió, en 1990, poco más de un

tercio de las exportaciones totales de esos países. Sin embargo, los mercados extrarregionales han sido vitales para la expansión acelerada de sus economías.

Al igual que Japón, los PIR han sufrido restricciones para colocar sus productos en los mercados de la CEE. Cámaras y productos fotográficos, radiograbadoras, computadoras, etc., provenientes de los PIR han producido reacciones análogas a las descritas por los sistemas de video y computación japoneses; sin embargo, se trata de casos especiales. En general, las exportaciones de los PIR son menos complejas que las japonesas y sustituyen, gracias a los bajos precios, una amplia gama de bienes también producida localmente. Las barreras comerciales impuestas por la CEE tienen por objeto, por tanto, proteger la producción interna; con el pretexto de mantener el empleo y la distribución del ingreso se inhibe así el desarrollo de la productividad del trabajo y, a la larga, se acentúan las desventajas de esos sectores con respecto a los de los PIR.

Esto también es válido en el caso del mercado estadounidense que cumple, junto con el del resto del mundo, la misma función que la descrita en el caso japonés.

El comercio de los países de la ANSEA

A diferencia de lo que sucede con Japón y los PIR, en los países de la ANSEA el comercio intrarregional ha desempeñado un papel de primer orden en el proceso de expansión económica: de 1970 a 1990, él absorbe poco más de la mitad de las exportaciones totales. Páginas arriba se ha señalado que este bloque funciona de manera subordinada, pero simultánea, a Estados Unidos, Japón y, en menor medida, los PIR; de allí la importancia que adquiere, para ellos, el comercio intrarregional.

En el plano interregional, por esta razón, la zona de Norteamérica es el segundo mercado de exportación de los países de la ANSEA; sin embargo, el volumen de sus exportaciones ha sido estable, sin los altibajos que caracterizan las relaciones comerciales entre Japón y los PIR con el ANALC. Esto supone una mayor tolerancia de las autoridades comerciales estadounidenses para los productos del bloque de la ANSEA; tolerancia que tiene un fondo político innegable, pues las tensiones sociales imperantes en algunos de los países de esa asociación no han podido ser disipadas y constituyen todavía un importante obstáculo para la normalización política de la región.

Aun sin ser un bloque en el sentido estricto, la economía de la región

CUADRO 3a
Asia-Pacífico: exportaciones intra y extrarregionales, 1980
(Valores relativos al total mundial)

	Total	Subtotal intra e														
		interregional	ANALC	CEE-12	Asia-P	Japón	China	PIR	Corea	Hong K.	Singap.	ANSEA	Filip.	Indon.	Malasia	Tailand.
Total Mundial ¹	1 895.50															
Asia-Pacífico	13.31	9.31	3.11	1.94	4.26	1.36	0.37	1.59	0.35	0.65	0.58	0.93	0.16	0.26	0.31	0.20
Japón	6.88	4.34	1.88	0.96	1.50	—	0.27	0.74	0.28	0.25	0.21	0.48	0.09	0.18	0.11	0.10
China	0.96	0.69	0.06	0.12	0.51	0.21	—	0.25	0.00	0.23	0.02	0.04	0.01	0.00	0.01	0.02
PIR	2.98	2.12	0.70	0.51	0.91	0.29	0.08	0.21	0.03	0.12	0.06	0.33	0.04	0.05	0.17	0.06
Corea	0.92	0.67	0.26	0.14	0.26	0.16	0.00	0.06	—	0.04	0.01	0.05	0.01	0.02	0.01	0.01
Hong Kong	1.04	0.77	0.29	0.24	0.24	0.05	0.07	0.06	0.01	—	0.01	0.05	0.02	0.03	0.01	0.01
Singapur	1.02	0.67	0.14	0.13	0.41	0.08	0.02	0.09	0.02	0.08	—	0.21	0.01	0.00	0.15	0.04
ANSEA	2.49	2.16	0.48	0.34	1.34	0.86	0.02	0.39	0.04	0.05	0.29	0.08	0.02	0.02	0.02	0.02
Filipinas	0.31	0.27	0.09	0.05	0.12	0.08	0.00	0.03	0.01	0.01	0.01	0.01	—	0.01	0.00	0.00
Indonesia	1.16	1.04	0.23	0.08	0.74	0.57	0.00	0.15	0.02	0.01	0.13	0.01	0.01	—	0.00	0.00
Malasia	0.68	0.58	0.12	0.12	0.35	0.16	0.01	0.16	0.01	0.01	0.13	0.02	0.01	0.00	—	0.01
Tailandia	0.34	0.27	0.04	0.09	0.13	0.05	0.01	0.05	0.00	0.02	0.03	0.03	0.00	0.01	0.02	—

¹ Miles de millones de dólares.

Fuente: IMF; Direction of Trade Statistics.

CUADRO 3b
Asia-Pacífico: exportaciones intra y extrarregionales, 1990
(Valores relativos al total mundial)

	Total	Subtotal intra e														
		interregional	ANALC	CEE	Asia-P	Japón	China	PIR	Corea	Hong K.	Singap.	ANSEA	Filip.	Indon.	Malasia	Tailand.
Total Mundial ¹	3 341.30															
Asia-Pacífico	19.11	15.20	5.41	3.12	6.67	1.39	0.89	3.06	0.72	1.52	0.82	1.34	0.16	0.23	0.45	0.50
Japón	8.61	6.70	3.00	1.62	2.09	—	0.18	1.24	0.52	0.39	0.32	0.67	0.08	0.15	0.17	0.27
China	2.08	1.70	0.24	0.21	1.24	0.29	—	0.89	0.00	0.83	0.06	0.06	0.01	0.01	0.01	0.03
PIR	5.84	4.58	1.64	0.88	2.06	0.48	0.65	0.42	0.09	0.20	0.12	0.51	0.06	0.05	0.24	0.16
Corea	1.80	1.31	0.64	0.23	0.43	0.21	0.00	0.15	—	0.10	0.05	0.08	0.01	0.03	0.02	0.02
Hong Kong	2.46	2.06	0.65	0.42	1.00	0.14	0.62	0.14	0.06	—	0.08	0.10	0.03	0.02	0.02	0.03
Singapur	1.58	1.21	0.35	0.23	0.63	0.14	0.02	0.14	0.04	0.10	—	0.33	0.02	0.00	0.21	0.10
ANSEA	2.58	2.21	0.53	0.41	1.28	0.61	0.05	0.50	0.10	0.09	0.32	0.11	0.02	0.02	0.03	0.04
Filipinas	0.25	0.20	0.10	0.04	0.06	0.03	0.00	0.02	0.01	0.01	0.01	0.01	—	0.00	0.00	0.00
Indonesia	0.77	0.68	0.11	0.09	0.49	0.33	0.02	0.12	0.04	0.02	0.06	0.02	0.00	—	0.01	0.01
Malasia	0.88	0.77	0.16	0.13	0.48	0.14	0.02	0.27	0.04	0.03	0.20	0.05	0.01	0.01	—	0.03
Tailandia	0.68	0.56	0.17	0.14	0.25	0.12	0.01	0.09	0.01	0.03	0.05	0.03	0.01	0.01	0.02	—

¹ Miles de millones de dólares.

Fuente: IMF; Direction of Trade Statistics.

asiática del Pacífico funciona como una unidad bajo la lógica dictada por la creciente inversión directa japonesa. El peligro, en todo caso, estriba en que como reacción a la consolidación de la CEE y del ANALC, los PIR y Japón se sumen a las negociaciones entabladas en el seno de la ANSEA para formar una zona de libre comercio regional. De ser así, la competencia entre los bloques se agudizaría y las consecuencias para la economía mundial serían catastróficas.

CONCLUSIONES

La transnacionalización tardía de las corporaciones japonesas y asiáticas se produjo en un tiempo sumamente breve comparado con el de sus contrapartes estadounidenses y europea. En el marco de la región asiática del Pacífico, las consecuencias más relevantes de ese proceso fueron:

— La inducción de la transnacionalización acelerada de las corporaciones originarias de los PIR en general y de los capitales chinos de ultramar, en particular.

— La instauración de la división regional del trabajo que ha hecho de la zona un vasto centro industrial orientado primordialmente hacia los mercados extrarregionales. Este proceso debe reconocerse como el resultado conjunto de los capitales transnacionales asiáticos sin distinción de nacionalidad. Aunque los capitales japoneses funcionaron como la bujía que provocó la explosión, los capitales de los PIR fueron el pistón que amplificó el impulso inicial y puso en movimiento la organización económica piramidal de la región.

— La integración la han llevado a cabo exclusivamente las corporaciones transnacionales; la intervención gubernamental se ha limitado a crear el entorno favorable para la eclosión de la IED en los países huéspedes. Hasta 1991, la integración asiática había estado exenta de acuerdos bi o multilaterales.

Las relaciones interindustriales generadas por la IED y las comerciales determinadas por la división internacional del trabajo han tenido como consecuencia el establecimiento de una estructura comercial vertical organizada en cuatro niveles: en el primero se encontraría Estados Unidos, en el segundo Japón, en el tercero los PIR⁶ y en la base los países de la ANSEA.

⁶ Las relaciones comerciales, inter-PIR serían la única nota discordante del verticalismo característico de la organización piramidal del comercio regional.

Esta organización depende de las relaciones financieras establecidas a nivel de la IED y del estadio de desarrollo tecnológico de las empresas comprometidas en el proceso de difusión de las actividades manufactureras en la región asiática del Pacífico.

Así, Estados Unidos, como cúspide de la pirámide, ofrece a todos los países de la región un mercado, por ahora insustituible para cualquier clase de productos.

Japón, fuerte de su acervo de capital y de su desarrollo tecnológico, proporciona capitales y bienes complejos (con una fuerte proporción de valor agregado) a Estados Unidos. Hacia abajo de la pirámide, exporta capitales y bienes de capital; en contrapartida, importa bienes con mediano y bajo contenido de valor agregado.

Los PIR tienden a imitar el modelo de comercio de Japón con Estados Unidos, con respecto a estos dos países, aunque también han establecido relaciones comerciales internas. La exportación de capitales, en la forma de IED, hacia los países de la ANSEA ha permitido transferir hacia éstos las fases de la producción donde se hace necesaria la utilización intensiva de mano de obra o bien las destinadas a abastecer de materias primas o productos semielaborados las unidades de producción localizadas en los países de origen.

Los países de la ANSEA, siguiendo el modelo de orientación de la producción hacia el mercado externo, buscan ocupar los intersticios comerciales dejados por sus socios regionales; pero, pese a haber mantenido tasas elevadas de crecimiento durante la década de los ochenta, las relaciones económicas entre los miembros de la ANSEA han sido débiles y esta fragilidad ha minado su poder de negociación en los foros oficiales u oficiosos.

En consecuencia, desde 1990 los países miembros de la ANSEA se esfuerzan en superar esa situación y extender su influencia regional; sin embargo, las propuestas tendientes a fortalecer las relaciones económicas han puesto en entredicho las reglas no escritas que rigen el funcionamiento de la zona económica del Pacífico asiático, provocando fuertes tensiones políticas entre actores políticos y económicos de la misma o diferente nacionalidad, como ha sido el caso de las propuestas de la ANSEA para formalizar la existencia del bloque económico del Pacífico asiático.

En 1990, durante la reunión ministerial realizada en Indonesia, Alí Alatas, ministro de Asuntos Exteriores del gobierno huésped, invitó a sus colegas de la ANSEA a establecer un Tratado de Cooperación Económica; la propuesta fue acogida positivamente y trabajada durante los meses siguientes.

En julio de 1991, los ministros de la ANSEA, reunidos en Malasia, discutieron tres proyectos para fortalecer los lazos económicos dentro de la Asociación y de ésta con el resto de los países de la región.

En la primera de esas direcciones, Indonesia propuso la adopción de un sistema común de tarifas⁷ para remplazar el Acuerdo sobre Tarifas Preferenciales en vigor. El objeto era intensificar los intercambios comerciales entre los miembros de la ANSEA.

Un poco más radical fue la propuesta de Tailandia para crear una zona de libre comercio entre los miembros de la ANSEA; la idea era eliminar todas las barreras comerciales en un lapso no mayor de diez años así como reunir las condiciones para defenderse de eventuales problemas en el mercado estadounidense a raíz de la inclusión de México en la zona de libre comercio de América del Norte.

Mahatir Mohammad, primer ministro de Malasia, llevó las cosas al extremo al proponer la formación, después de las negociaciones de la Ronda Uruguay del GATT, de un Grupo Económico del Este Asiático (GEEA)⁸ compuesto por la ANSEA, Japón, Corea, China, Taiwan y Hong Kong. Con esa propuesta buscaba evitar que se dejara de lado a la ANSEA en las futuras negociaciones comerciales internacionales y al mismo tiempo acrecentar el potencial económico de la región asiática del Pacífico.

En octubre de 1991, los ministros de economía de la ANSEA discutieron los tres proyectos y llegaron a una decisión de compromiso: aceptaron los tres pero con importantes modificaciones y formaron grupos de trabajo para establecer el sistema de tarifas comunes. Según los observadores, el proyecto tailandés de la zona de libre comercio fue desvirtuado: el plazo para la desaparición de barreras comerciales fue extendido de los 10 años propuestos inicialmente a 15; además, no incluyó sectores clave como la agricultura y los servicios. Las naciones se reservaron el derecho de proteger sectores industriales particulares cuando los considerasen vulnerables.

El proyecto del GEEA también fue modificado sustancialmente: fue transformado en un Foro Económico del Este Asiático (FEEA);⁹ es decir, la idea de formar un grupo económico diferenciado de los demás y con reglas de funcionamiento interno propias se abandonó en aras de la formación de un órgano consultivo.

⁷ En inglés: Common Effective Preferential Tariff (CEPT).

⁸ En inglés: East Asian Economic Grouping (EAEAG).

⁹ En inglés: East Asian Economic Caucus (EAEC).

Todo parece indicar que los proyectos se modificaron por las presiones de Japón y Estados Unidos. Sin embargo, los sectores de opinión japoneses se mostraron divididos respecto a la actitud asumida oficialmente por sus autoridades; para aquéllos era comprensible el rechazo de Estados Unidos a un proyecto que los excluía pero era inaceptable que el gobierno japonés se alineara acriticamente con las posiciones de Washington. En vísperas de la reunión de noviembre de 1991, en Seúl, del grupo Cooperación Económica para Asia del Pacífico (APEC, por sus siglas en inglés),¹⁰ la prensa japonesa informó los reclamos de algunas voces oficiales por el memorandum enviado por James Baker, secretario de Estado estadounidense, al gobierno japonés, exigiéndole oponerse al FEEA.

La actitud oficial japonesa fue prudente: para evitar alienarse de sus socios menores de la región, apoyó la decisión de transformar el proyecto original malasio en un foro de consulta económica. Pero la cautela iba aparejada con cierto temor de envenenar más las relaciones con Estados Unidos, pues la propuesta malaya suponía la exclusión de los estadounidenses y que Japón fungiese como motor de la economía regional. Aceptar los términos originales del proyecto hubiera equivalido a declarar la guerra comercial al principal socio de Japón.

El debate sobre la formalización de un bloque económico del Pacífico asiático fue zanjado con cierto grado de prepotencia por parte de Estados Unidos y Japón: las autoridades niponas no sólo desdeñaron las propuestas de la ANSEA sino que, además, se aliaron con Estados Unidos para descalificarlas en el foro de la APEC, impropio para ello. En efecto, en la reunión ministerial de ese organismo, realizada en Seúl del 12 al 14 de noviembre de 1991, Japón y Estados Unidos convencieron a la mayoría de los participantes para alcanzar un acuerdo, calificado "sin precedentes", contra el proyecto malayo del FEEA.

Los informes periodísticos dieron cuenta de la irritación de los delegados de los países de la ANSEA, provocada por el encono con el que Estados Unidos convirtió un asunto fuera de su incumbencia en el punto central de la reunión de la APEC. La primera reacción de los miembros de la ANSEA fue abstenerse de adherirse a la propuesta de crear un secretariado permanente de la organización en que Japón y Estados Unidos tendrían un lugar preponderante.

¹⁰ Asian Pacific Economic Cooperation.

Los países de la ANSEA se vieron entonces obligados a dar una batalla en un campo impuesto por sus socios comerciales mayores; su resentimiento contra los medios oficiales japoneses no podrá sino crecer y, con toda probabilidad, provocar un mayor acercamiento entre ellos y las corporaciones opositoras a la política de Tokio. De ser así, la situación del gobierno central japonés sería comprometida: a la intensificación de las fricciones comerciales con la CEE se sumarían el alejamiento político de sus vecinos y el acentuamiento de las tensiones políticas con las corporaciones transnacionales niponas.

Las propuestas de la ANSEA tuvieron tres efectos positivos importantes:

— Pusieron en evidencia la divergencia de los intereses de las autoridades japonesas respecto a los de las grandes corporaciones niponas, así como las tensiones que ella engendra. En el marco de la región, esas diferencias son susceptibles de provocar conflictos profundos entre las autoridades japonesas y los gobiernos o las corporaciones de los países vecinos.

— Revelaron la necesidad de formalizar la existencia de un bloque económico mediante el establecimiento de mecanismos y reglas explícitas aceptadas libremente por todos los partícipes del proceso de integración económica.

— Demostraron que, dadas las circunstancias actuales, no se podría llevar el proceso de integración económica a un plano superior mientras la región siguiera considerándose a sí misma como una entidad autónoma; por ahora, ninguna economía nacional o regional puede sustituir a la de Estados Unidos y éste debe, por lo tanto, ser incluido en el proyecto.

Por otra parte, la experiencia demuestra:

— Que la peculiar organización informal del bloque del Pacífico asiático ha sido económicamente eficaz; la competitividad asiática se debe, en buena medida, a la racionalización de la producción y al abatimiento de costos que ella provoca, gracias a la división regional del trabajo.

— Que la voluntad de formalizar la existencia del bloque económico fue la reacción natural a los procesos de integración emprendidos por la CEE y por los países de América del Norte.

Aunque las autoridades de la CEE pasan apuros inesperados para legitimar los acuerdos de integración, el TLC de América del Norte es prácticamente una realidad. Cabe, por lo tanto, esperar un resurgimiento de las ansias integracionistas en el Pacífico asiático. En este escenario casi inevitable, los gobiernos de los países asiáticos y de Estados Unidos

¿estarán dispuestos a reconocer los profundos lazos económicos que ligan sus destinos?, y ¿serán capaces de adoptar una actitud pragmática que permita saldar los diferendos existentes? Si las respuestas son positivas, el mundo conocerá una nueva forma de bipolarismo, pues ante el bloque económico europeo verá erguirse el del Pacífico. Si son negativas, la zona de libre comercio de América del Norte y la región asiática del Pacífico, en un primer momento, pueden verse envueltas en graves y costosos conflictos comerciales, perjudiciales para ambas; pero habrán de reconocer, *a posteriori*, la complementariedad económica que los une. El bipolarismo de la posguerra ha muerto pero todo indica que, dentro de algunos años, habrá que volver a exclamar: ¡viva el bipolarismo!

EXPORTACIONES TOTALES, 1987-1992
 (Miles de millones de dólares)

Años	1987	1988	1989	1990	1991	1992 ^a
Japón	231.288	264.856	273.932	287.581	314.788	138.221
China	39.542	47.546	51.548	61.289	70.471	n.d.
Corea	47.281	60.697	62.377	65.016	71.87	n.d.
Filipinas	5.649	7.032	7.755	8.068	8.767	n.d.
Hong Kong	48.476	63.163	73.14	82.16	98.577	43.346
Indonesia	17.135	19.465	22.16	25.674	29.294	n.d.
Malasia	17.939	21.11	25.053	29.416	34.413	n.d.
México	20.887	20.765	23.048	27.131	27.314	n.d.
Singapur	28.687	39.306	44.665	52.752	59.025	n.d.
Tailandia	11.654	15.953	20.078	23.07	28.264	n.d.
Taiwan	53.82	60.502	66.195	67.079	76.14	n.d.
Mundo	2 360.8	2 697.2	2 908.6	3 330.6	3 342.0	

^a Enero-mayo.Fuente: FMI, *Estadísticas Financieras Internacionales*.
IMPORTACIONES TOTALES, 1987-1992
 (Miles de millones de dólares)

Años	1987	1988	1989	1990	1991	1992 ^a
Japón	151.033	187.378	209.715	235.368	236.999	94.886
China	43.392	55.278	58.437	52.523	62.567	n.d.
Corea	4.102	51.611	61.465	69.844	81.525	n.d.
Filipinas	7.144	8.721	11.171	13.041	12.786	n.d.
Hong Kong	48.475	63.896	72.155	82.474	10.255	46.206
Indonesia	12.891	13.249	16.444	21.837	25.869	n.d.
Malasia	12.701	16.551	22.496	29.258	36.752	n.d.
México	12.731	19.591	24.438	29.969	n.d.	n.d.
Singapur	32.559	43.864	49.667	60.899	66.293	n.d.
Tailandia	13.023	20.285	25.771	33.379	37.569	n.d.
Taiwan	34.80	49.763	52.507	54.83	63.078	n.d.
Mundo	2 422.1	2 771.6	3 000.1	3 430.6	3 549.2	

^a Mayo.Fuente: FMI, *Estadísticas Financieras Internacionales*.
IMPORTACIONES TOTALES, 1992
 (Miles de millones de dólares)

1992	Enero	Febr.	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Total
Japón	20.329	17.571	19.058	20.033	17.937	19.344	20.223	19.126	153.621
China	2.882	4.631	5.638	5.784	6.04	6.515	-	-	31.49
Corea	7.32	6.345	7.129	6.788	6.848	7.41	7.154	6.084	55.138
Filipinas	1.109	1.102	1.244	1.277	-	-	-	-	4.732
Hong Kong	7.203	8.788	9.537	10.15	10.522	10.84	10.986		68.132
Indonesia	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Malasia	3.079	2.844	3.482	3.217	3.244	-	-	-	15.866
México	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Singapur	5.717	4.974	5.86	5.641	5.363	6.361	-	-	33.916
Tailandia	2.8	2.745	3.083	3.301	2.77	-	-	-	14.699
Taiwan	6.531	4.413	5.693	5.79	6.123	6.368		-	34.918
Mundo	300.7	291.0	320.8	321.0	-	-	-	-	1 233.5

Fuente: FMI, *Estadísticas Financieras Internacionales*.
EXPORTACIONES TOTALES, 1992
 (Miles de millones de dólares)

1992	Enero	Febr.	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Total
Japón	24.167	31.082	29.917	27.207	25.879	28.397	29.503	26.653	222.805
China	3.836	4.759	5.719	6.04	6.289	7.308	-	-	33.951
Corea	5.393	5.174	6.438	6.316	6.339	7.05	6.36	6.188	49.252
Filipinas	0.654	0.706	0.899	0.64	-	-	-	-	2.899
Hong Kong	6.851	8.62	8.814	9.181	9.89	10.312	10.623		64.291
Indonesia	-	-	-	2.39	-	-	-	-	2.39
Malasia	2.803	2.362	3.422	2.985	3.387				14.959
México	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Singapur	5.025	4.251	5.27	4.743	4.912	5.397	-	-	29.598
Tailandia	2.516	2.379	2.7	2.572	2.385	2.837	-	-	15.389
Taiwan	7.024	5.222	6.94	7.008	7.011	6.878	-	-	40.083
Mundo	289.0	287.9	302.0	296.7	-	-	-	-	1 175.6

Fuente: FMI, *Estadísticas Financieras Internacionales*.

PATENTES

	<i>Solicitud de patentes por inventores nacionales y extranjeros</i>	<i>Patentes concedidas a inventores nacionales y extranjeros</i>	<i>Patentes pedidas por inventores extranjeros</i>	<i>Patentes concedidas a extranjeros</i>
Australia	25 951 (90)	11 405 (90-91)	19 951 (90)	10 333 (90-91)
Canadá	24 025 (90)	14 944 (90)	21 901 (90)	18 851 (90)
China	41 469	22 588	4 884	3 284
Indonesia	33 (89)	n.d.	n.d.	n.d.
Japón	367 590 (90)	138 294 (90)	34 360 (90)	8 919 (89)
Corea	25 820 (90)	7 762 (90)	16 738 (90)	5 208 (90)
Malasia	2 427 (91)	1 050 (91)	2 321 (91)	1 021 (91)
México	5 061 (90)	1 620 (90)	n.d.	n.d.
Nueva Zelanda	4 596 (92)	3.050	4 488	2 915
Perú	221 (89)	122 (89)	n.d.	n.d.
Filipinas	n.d.	2 645 (90)	n.d.	1 259
Rusia	118 843 (90)	84 658 (90)	3 467 (90)	1 172 (90)
Taiwán	36 127 (91)	27 281 (91)	13 187 (91)	13 726 (91)
Estados Unidos	164 558 (90)	89 982	73 915	42 787

Fuente: *Pacific Science and Technology Profile*, Tokio, 1992.

ALGUNOS INDICADORES SOBRE CIENCIA Y TECNOLOGÍA EN RELACIÓN CON LA FUENTE DE TRABAJO

	<i>Número de científicos e ingenieros con grado universitario</i>	<i>Porcentaje de científicos e ingenieros por fuerza laboral</i>	<i>Grado universitario en ciencias naturales e ingeniería otorgado en un año</i>	<i>Doctorados en ciencias naturales e ingeniería otorgados en un año</i>
Australia	n.d.	n.d.	13 021 (90)	659 (90)
Canadá	180 485 (86)	1.5 (86)	21 343 (90)	1 236 (90)
China	391 100	0.056	152 420	1.433
Indonesia	32 038 (88)	0.06 (88)	n.d.	n.d.
Japón	464 346 (90)	0.76	123 198 (89)	4.254 (89)
Corea	68 831 (90)	n.d.	57 497 (90)	1 013 (90)
México	n.d.	0.55 (84)	n.d.	n.d.
Nueva Zelanda	4.388	0.27	1 341 (90)	107 (90)
Perú	80 000	0.64	4 000 ^e	40 ^e
Filipinas	278 575 (90)	n.d.	n.d.	n.d.
Rusia	8 685 267 (89)	n.d.	247 566 (91) ^e	14 620 (91)
Singapur	4 298	0.28	2 857 (91)	n.d.
Taiwan	32 145 (90)	0.38 (90)	10 923 (90)	215 (90)
Estados Unidos	949 300	0.76	169 726 (90)	16 260 (90)

^e Estimado.

Fuente: *Pacific Science and Technology Profile*, Tokio, 1992.

BALANZA DE PAGOS TECNOLÓGICA
(Millones de dólares)

	<i>Ingresos</i>	<i>Gastos</i>	<i>Balance</i>
Australia	115.3 (88)	303.0	-(187.7)
Canadá	1.162 (99)	2 953.0	-(1 791.0)
Japón	2 478.6	6 038.7	-(3 560.1)
Corea	21.8 (90)	1 087.0	-(1 065.2)
Nueva Zelanda	22.4	21.4	1.0
Rusia	124.3 (89) ^e	116.7	7.6
Taiwan	23 (90)	444.0	-(421.0)
Estados Unidos	15 840 (90)	3 193.0	12 647.0

^e Estimados.

Fuente: *Pacific Science and Technology Profile*, Tokio, 1992.

GASTO EN INVESTIGACIÓN Y DESARROLLO

	Porcentaje del gasto por				Porcentaje del gasto en investigación básica por el gasto del PIB en I y D
	Empresas	Universidades	Gobierno	Privada sin fin lucrativo	
Australia	42	26	31	1	28 (88)
Brunei					
Canadá	54	26	19	1	n.d.
Chile					
China	27.1	9.4	47.1	16.4	8 ^c
Hong Kong					
Indonesia	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.
Japón	70.9	17.6	7.5	4.1	13.0
Corea	74.0 (90)	7.6	3.7	14.8	16.0 (90)
Malasia	20.0		80.0		n.d.
México	7.2	22	84	8.8	60.2
Nueva Zelanda	32	17	51	0	n.d.
Perú	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.
Filipinas	19.4 (89)	6.2	68.3	6.1	n.d.
Rusia	4.2 (91)	5.5	90.3	25	9.0 (90)
Singapur	54	21	25		n.d.
China (Taipei)	52.4 (90)	13.2	17	17.4	9.9 (90)
Tailandia					
Estados Unidos	71.4 (90)	14.5	11.0	3.2	14.6

^c Estimado.

Fuente: *Pacific Science and Technology Profile, 1992.*