¿Se encamina la industria mundial hacia la multipolaridad?

CENTRO STUDI CONFINDUSTRIA, SCENARI INDUSTRIALI Nº 4
Junio 2013

El artículo describe los cambios que se han producido en la geografía de la producción manufacturera mundial. Se analiza la nueva distribución geográfica de la actividad manufacturera a nivel mundial mostrando el incremento de la proporción de las economías emergentes y las variaciones en la cuota de las principales economías avanzadas. La disminución del desequilibrio entre el Norte y el Sur del Mundo sienta las bases de un mecanismo de desarrollo distinto a la lógica del desarrollo de la Segunda Revolución Industrial y que se caracteriza por la configuración multipolar que por primera vez asume la localización de las actividades de transformación.

1. LAS DIVERGENCIAS EN EL CRECIMIENTO

En los primeros años dos mil ha cambiado la geografía de la producción manufacturera en el mundo. El dato de la época es la emergencia casi simultánea de una multiplicidad de nuevas economías grandes, tanto que el desarrollo industrial ya ha logrado un carácter marcadamente policéntrico en la fase actual. Aunque las tasas de crecimiento manufacturero, y por consiguiente, el grado de industrialización se caracterizan hasta ahora por enormes diferencias, se puede afirmar que, con la excepción del África subsahariana, no existe ya un continente que no esté atravesado, en su totalidad o en parte, por el desarrollo industrial (más o menos intenso y difundido).

El surgimiento de nuevos sistemas productivos, algunos de dimensiones continentales, ha encauzado un extraordinario proceso de acercamiento del conjunto de las economías emergentes a aquellas avanzadas en la producción de bienes manufacturados, que se ha traducido en un aumento visible de su peso relativo en el *output* mundial.

En los años más recientes, la dinámica de las economías emergentes se presenta cada vez más ligada no sólo a la demanda internacional, sino también a la interna. Y es justamente el incremento de la demanda interna la que está alimentando, aparte de los crecientes flujos de importación, también a una oferta nacional cuyas dimensiones el Centro de Estudios de la Confindustria (CSC) documenta ya desde hace algunos años.

Una diferencia creciente

El conjunto de la producción manufacturera de los países europeos (UE-15), de los Estados Unidos y de Japón ha sido en el período 2011-2012 igual al 45% del total mundial, mientras que al inicio del decenio anterior la cuota era 65% y al inicio de los '90 rozaba el 73,3% *(Cuadro 1)*[1]. En veinte años, el mundo avanzado ha perdido más de un tercio de su peso en el ámbito de las actividades de transformación manufacturera y cuenta hoy con menos de la mitad del total. A lo largo del mismo lapso de tiempo, el conjunto compuesto por los BRIC (Brasil, Rusia, India y China) y el grupo de los nuevos países europeos (Nuevos UE)[2] ha casi cuadruplicado su cuota, pasando del 8,7% a más del 32,3%.

La conmoción generada por el desarrollo de los emergentes se traduce para los principales productores mundiales, en la pérdida de posición a causa de China, cuyo *boom* la ha convertido en el primer productor mundial, delante de Estados Unidos, Japón, Alemania e Italia, la cual ha sido superada en los años más recientes incluso por Corea del Sur (de ahora en adelante, Corea) y de la India. Para las otras grandes economías industriales, desde siempre detrás de las primeras, el cambio producido también por la emergencia de Brasil, Rusia y México, incide en forma diferente sobre las posiciones de Francia, Reino Unido, España y Canadá.

La dinámica de la producción industrial aporta ulteriores elementos de análisis (calculado a precios y tasas de cambio de 2005). Primero, al formidable crecimiento de los BRIC (entre los cuales India se avecina por velocidad a China) se acompaña el de las economías de Europa Oriental (en particular Polonia), de Turquía y, en el área asiática, Indonesia y Taiwán. Segundo, la pérdida de terreno de las economías avanzadas asume una configuración más bien variada; en algunos casos, como para Japón, Italia y Francia, refleja un verdadero redimensionamiento de los niveles productivos; en otros, como en el caso de Alemania, Países Bajos y Estados Unidos, el retroceso se debe a un crecimiento inferior al de los emergentes, mientras Corea avanza al mismo paso que los emergentes. Tercero, se observa, con excepción de Alemania, un empeoramiento general del dinamismo en los avanzados en el curso del primer decenio de este siglo con respecto al decenio precedente, que resiente también de los efectos de la crisis global de 2008; en muchos casos el valor global de la producción manufacturera en 2012 es inferior en términos reales al registrado en 1990. Cuarto, y es justo Italia la que registra la peor actuación sea en el período 2000-2012 (con una contracción media anual del 2,5%) sea en 1990-2012 (-0,7% anual).

En Italia, los últimos años presentan un empeoramiento relativo incluso con respecto a otras economías industrializadas: en el bienio 2011-2012 la caída media anual de la producción es de 4,3%, superior a la de España (-3,1%), Francia (-0,2%) y –fuera del ámbito europeo– Japón (-2,4%), frente a un crecimiento del 3,9% de Alemania y de 4,5 % de los Estados Unidos.

[1] Los valores consignados a continuación se refieren a un conjunto de 75 países (el total de los incluidos en el Banco de Datos *Global Insight,* utilizado a lo largo de este análisis), cuyo PBI correspondía en 2011 al 97% del mundial. Valoraciones análogas se documentan con elaboraciones propias, en UNIDO (2009).

[2] El grupo incluye Bulgaria, Polonia, República Checa, Rumania, Eslovaquia y Hungría - excluye Eslovenia, no incluida en archivo *Global Insight*.

CUADRO 1

El nuevo mundo industrial

	Participación % sobre producción manufacturera mundial (dólares corrientes)			Tasa de crecimiento media anual de la producción manufacturera (dólares 2005)	
	Media 1991-1992	Media 2001-2002	Media 2011-2012	1990-2012	2000-2012
1 China	4,1	9,7	21,4	12,4	11,7
2 Estados Unidos	21,8	24,7	15,4	2,4	0,8
3 Japón	19,4	13,4	9,6	-0,4	-0,7
4 Alemania	9,2	6,9	6,1	1,7	1,8
5 Corea del Sur	2,4	3,1	4,1	7,7	7,2
6 India	1,2	1,9	3,3	7,5	8,6
7 Italia	5,5	4,4	3,1	-0,7	-2,5
8 Brasil	2,1	1,7	2,9	2,2	2,8
9 Francia	5,0	4,1	2,9	-0,1	-1,1
10 Rusia	0,2	0,8	2,3	-	3,8
11 Reino Unido	3,9	3,5	2,0	0,1	-0,6
12 México	1,6	2,3	1,7	2,7	1,4
13 Canadá	1,9	2,3	1,7	1,4	-1,1
14 España	2,4	2,2	1,6	-0,1	-2,1
15 Indonesia	0,8	0,9	1,6	5,7	3,9
16 Taiwán	1,5	1,6	1,5	5,1	4,0
17 Países Bajos	1,3	1,2	1,1	1,2	0,6
18 Australia	1,0	0,8	1,0	1,0	0,4
19 Turquía	1,2	0,7	1,0	4,0	5,0
20 Polonia	0,3	0,6	0,9	7,0	7,1
Mundo				**2,8**	**2,7**
UE 15 + EE.UU + Japón	73,3	64,9	45,5	1,0	0,1
BRIC	7,6	14,1	29,9	8,0	9,7
Nuevos UE	1,1	1,6	2,4	4,6	6,0

Países ordenados en base a su participación % sobre la producción manufacturera mundial, media 2011-2012.
Nuevos UE = Bulgaria, Polonia, República Checa, Rumania, Eslovaquia y Hungría.
Fuente: elaboración CSC sobre datos *Global Insight*.

Observando el fenómeno por grandes áreas y con referencia a los primeros años dos mil, el índice de la producción del G10, que incluye las economías más industrializadas, aparece clavado al nivel de 2000 durante toda la primera mitad del período, y sólo en el bienio 2006-2007 señala algún aumento, para luego retroceder en 2008-2009 bajo los golpes de la crisis global y vuelve a oscilar en torno al nivel inicial en los siguientes *(Gráfico 1)*[3]. El encefalograma casi plano del índice del G10 deriva del efecto producido por el desarrollo explosivo de los índices de las economías emergentes y en particular de la China; pero esta misma constatación confirma la amplitud de la divergencia[4]. El crecimiento del mundo emergente extra-asiático respecto a 2000 supera en 2012 el 40%, y el Asia emergente el 100% neto de China, mientras que con esta última se aproxima al 250%. El crecimiento manufacturero de los emergentes asiáticos se mantiene continuo y atraviesa los años de la crisis sin pausa.

Un nivel de crecimiento industrial todavía modesto

La variable decisiva en las tendencias señaladas es la escalada de las economías implicadas: el retroceso relativo de las economías avanzadas y, en efecto, en gran parte imputable a los BRIC, o sea a las tres grandes entre las emergentes más Rusia[5].

Comparando, el nivel de producción con la población, se observa la paradoja del caso chino, o sea el productor emergente que supera a todos los otros países en la tabla de las cuotas manufactureras globales, se sitúa en 2012 todavía en un nivel de producción manufacturera en torno a los 5.000 dólares corrientes, un quinto de la media de los países del G10 y un tercio del nivel correspondiente a los nuevos de la UE, e inferior incluso al de Rusia, Brasil *(Gráfico 2)*[6]. En el caso de la India, el nivel de industrialización se muestra apenas perceptible en la escala del gráfico, siendo algo inferior a mil dólares (Italia está en 18 mil).

Por consiguiente, la visibilidad de estos países, en los datos relativos a las cuotas de mercado manufacturero mundial, refleja la dimensión absoluta de sus niveles productivos y no el logro de un nivel de industrialización comparable al de las economías avanzadas. Por otra parte, mientras mide el retraso, este último indicador provee una representación implícita del impacto que tendría su incremento hasta el umbral de los avanzados sobre los equilibrios productivos y ambientales mundiales. Grandes economías industriales como Estados Unidos, Italia y Francia se caracterizan por niveles de *output* manufacturero per capita claramente inferiores a la media del G10 y, por consiguiente, están perdiendo terreno respecto a otras economías más pequeñas del grupo (aparte de Corea).

Los datos comparados hasta aquí reflejan antes que nada el hecho que el último decenio del siglo XX y el primero del nuevo siglo constituye la ventana temporal a una nueva situación donde algunos miles de millones de personas han contemporáneamente cesado de estar excluidas de las condiciones base de un proceso de industrialización, en un contexto de apertura comercial[7]. Por eso, la redeslocalización de las

[3] El G10 está en realidad compuesto por once países: Bélgica, Canadá, Francia, Alemania, Japón, Italia, Países Bajos, Reino Unido, Estados Unidos, Suecia y Suiza.

[4] En el gráfico, el agregado Emergentes corresponde a la definición de *Emerging and Developing Countries* del FMI. Más adelante en el capítulo se restringe el grupo sólo a los países que efectivamente pueden ser considerados emergentes.

[5] La única excepción es Corea, que debe ser incluida a todo efecto entre los países avanzados, o sea caracterizados por un nivel de producción manufacturera per cápita elevado.

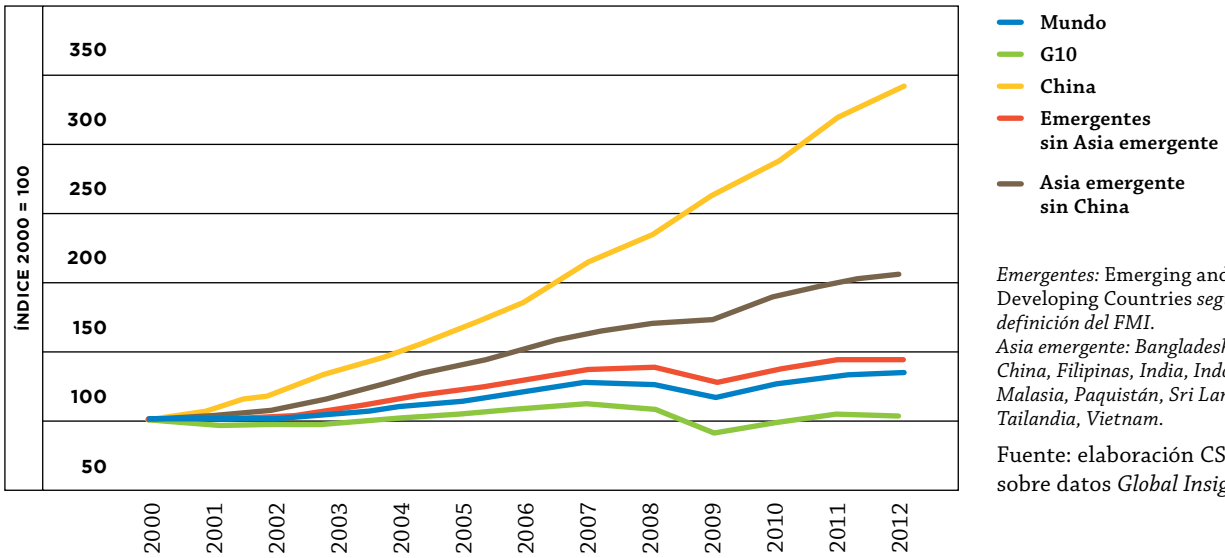
[6] Para Rusia, así como para el conjunto de las otras ex-economías planificadas, y para Brasil el desarrollo industrial de los años recientes asume una connotación peculiar, en la medida en que refleja la salida de un proceso precedente de industrialización y el inicio de un proceso nuevo.

[7] Se trata de una cuota en torno al 40% de la población mundial si se consideran los BRIC y que alcanza casi el 70% si se consideran todos los emergentes aquí definidos en modo más restrictivo.

GRÁFICO 1

Asia arrastra el crecimiento manufacturero mundial

(producción manufacturera, 2000=100)



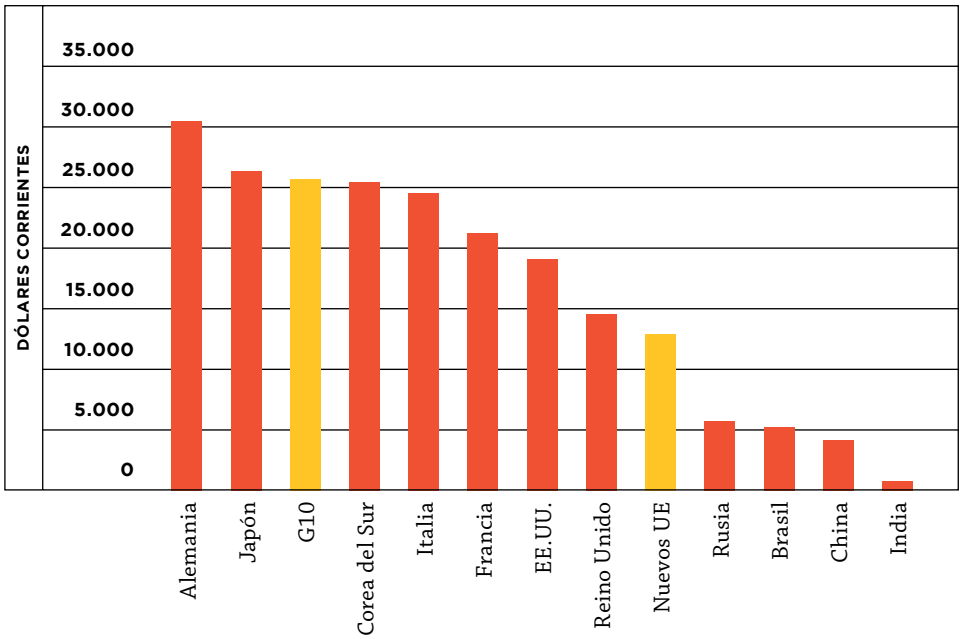
Emergentes: Emerging and Developing Countries *según la definición del FMI.*
Asia emergente: Bangladesh, China, Filipinas, India, Indonesia, Malasia, Paquistán, Sri Lanka, Tailandia, Vietnam.

Fuente: elaboración CSC sobre datos *Global Insight*.

GRÁFICO 2

....pero la industrialización permanece muy heterogénea

(producción manufacturera per cápita, 2012, dólares corrientes)



G10: Bélgica, Canadá, Francia, Alemania, Japón, Italia, Países Bajos, Reino Unido, Estados Unidos, Suecia, Suiza.
Nuevos UE: Bulgaria, Polonia, Rep. Checa, Rumania, Eslovaquia y Hungría.

Fuente: elaboración CSC sobre datos *Global Insight*.

cuotas de producción a nivel mundial no refleja otra cosa que el redimensionamiento del peso económico de aquellas economías avanzadas que se han industrializado primero; un redimensionamiento ineludible dado que en términos de población representan una fracción de las mayores entre las emergentes.

Este punto es importante y debe ser explicitado con claridad. La posición relativa alcanzada por economías demográficamente pequeñas como las europeas en los años setenta del siglo pasado debe ser considerada históricamente irrepetible: la existencia misma del G7 o del G10 es el resultado de una fase de la historia en la cual el Norte del mundo había llegado a constituir la única área económica en la cual se había realizado un desarrollo industrial a amplia escala (con la excepción de las economías mantenidas en un contexto separado, del Este de Europa). El desarrollo de las economías avanzadas se origina en el Reino Unido aproximadamente a la mitad del 700 y adquiere ímpetu y difusión en algunos países de la Europa continental y los Estados Unidos en la segunda mitad del 800 con la Segunda Revolución Industrial[8]. Recibe luego un empuje ulterior en tiempos bastante recientes, los que corresponden a la Edad de Oro *(Golden Age),* coincidente en gran medida con el impulso tecnológico y el *catching up* de las economías de la Europa continental y del Japón con respecto a los Estados Unidos[9].

La disminución de las condiciones de este impulso a partir de los años sesenta y el ingreso del mundo occidental en una fase de crecimiento más modesto y errático a partir de los setenta[10] permanecieron sin consecuencias aparentes sobre las divergencias en los ritmos de expansión incluso hasta fines del decenio sucesivo (el *catching up* de Europa en relación a Estados Unidos culminará a mitad de los noventa, casi cerrando la divergencia en términos de PBI per cápita). Al fin de los años ochenta, y en los primeros noventa, enormes discontinuidades político-institucionales señalarán el inicio de una fase totalmente nueva; y es sobre esta fase que vivimos y sobre sus efectos, donde el CSC se concentra en el estudio de los Escenarios Industriales; se trata de años caracterizados por la inclusión de un número creciente de sistemas económicos en un imparable curso de desarrollo industrial.

Esta inclusión representa una especie de retorno a lo antiguo, o sea a una etapa prerevolución industrial, en la distribución de la actividad económica global. En efecto, si se asume como término de referencia la condición del larguísimo período de paridad de los niveles de producción manufacturera per capita entre todas las áreas del mundo, que es la hipótesis más elemental que puede ser formulada con referencia a una especie de situación de equilibrio, el peso económico de cada país tiende a coincidir con el de su población.

Esto significa que, a medida que se despliegue el avance en la escala del bienestar económico de los emergentes, todos los países europeos, los Estados Unidos y

[8] La Segunda Revolución Industrial se extiende en términos generales a lo largo de la segunda mitad del siglo XIX. Sobre el fenómeno en general ver Landes (1969). Con referencia a las diferencias de comportamiento nor-Atlántico y de sus *seguidores* europeos, un encuadre de conjunto se encuentra en Cameron (1989), Chandler (1990) y Schroter (1997).

[9] Esta fase de desarrollo industrial mundial (desde el fin de la segunda post guerra al inicio de la década del setenta) que comprende una porción del mundo bastante delimitada, debe ser considerada en el plano histórico una verdadera anomalía (una *aberración histórica,* como ha sido definida en la literatura económica). La lógica del desarrollo que la caracteriza se discute en Glyn et al (1990). Vale la pena observar incidentalmente como la fuerte expansión europea y japonesa se ha caracterizado por fuertes ganancias de productividad y profundas transformaciones estructurales y sociales y cómo ha sido guiada por la expansión de la demanda interna y por un régimen de fuerte regulación de los mercados. Condiciones que, como se verá mejor más adelante, influyen fuertemente el cuadro institucional de gran parte de las economías actualmente emergentes y las diferencias del contexto actual que caracterizan a la mayoría de los países avanzados (en particular los europeos).

[10] Una evaluación del fenómeno sobre el plano empírico y una reseña de las cuestiones implicadas se encuentran en Traú (1997); se ven en Matthews (1982) y Petit (1991) y Michie (1996).

el Japón estarán destinados a deslizarse hacia abajo en cualquier escala mundial relativa a cuotas de producción, comercio internacional, etc. Así también las excepcionales performances manufactureras recientes de Corea y de Alemania están destinadas probablemente a sucesivos procesos de ajuste y de atenuación.

Es importante subrayar inmediatamente que esta constatación no implica la adopción de un punto de vista fatalista por parte de las economías hoy más desarrolladas. En particular, esto es cierto para Italia. Al contrario, esto presenta con fuerza y urgencia la necesidad de individualizar una estrategia productiva que propenda al ulterior desarrollo de un sistema industrial evolucionado en el nuevo contexto mundial aquí delineado. Porque lo que cuenta es cómo evoluciona la posición relativa de un sistema industrial avanzado en relación con los sistemas similares al mismo.

2. CUÁLES SON LAS ECONOMÍAS REALMENTE EMERGENTES Y POR QUÉ

La divergencia de crecimiento entre las diversas áreas del mundo se ha acentuado en tiempos recientes. Para medir más puntualmente este fenómeno y sus implicancias es necesario disponer en primer lugar de una definición menos genérica de lo que se entiende por *economías emergentes,* individualizando cuáles países y por cuáles razones deben ser incluidos en ese grupo que carece todavía de una definición *institucional*.

Antes que nada, es necesario definir un conjunto que incluya, a aquellas economías que en el curso de los últimos veinte años hayan efectivamente cambiado visiblemente su rol en el sistema económico mundial y en particular en la manufactura, asumiendo así el carácter efectivo de emergentes, extrayéndolo del bloque que en la formulación del FMI figura como *Emerging and Developing Countries*.

En el plano metodológico la cuestión no es del todo obvia, pues implica individualizar un criterio de selección que, en ausencia de definiciones unívocas de matriz institucional, comporta necesariamente elementos de arbitrariedad. El reconocimiento de las múltiples definiciones que pueden ser relevadas en la literatura y en los documentos de las grandes instituciones (Nielsen, 2011) conduce a un conjunto extremadamente variopinto de las soluciones adoptadas en distintas ocasiones.

El CSC ha elegido un criterio residual, por exclusión. Utilizando los datos provistos por *Global Insight,* que incluye 75 países cuyo PBI corresponde al 97% del mundial, el punto de partida de la selección ha consistido en calcular las tasas medias anuales de crecimiento del valor agregado manufacturero durante los años 2000-2011 para todos los países disponibles[11]. Del

[11] La atención se ha circunscripto al último decenio disponible para evidenciar los resultados importantes obtenidos en la última fase del desarrollo industrial por las economías con mayor rezago y para evitar que los datos de los países del Este Europeo y de Rusia resultaran condicionados por la caída de los respectivos sistemas industriales en los años noventa (que ha sido de tal magnitud como para traducirse en valores negativos de la dinámica manufacturera en el período 1990-2011).

elenco han sido excluidos los países avanzados según la definición del FMI (con excepción de la República Checa y Eslovaquia, que son parte del bloque definido como Nuevos UE) y Hong Kong y Taiwán (en cuanto no incluidos por el FMI entre los avanzados por razones exquisitamente políticas). Resulta entonces un primer conjunto de emergentes (E1). Sustrayendo luego a los países con crecimiento negativo, queda un elenco de 44 países (E2), que se observa en el *Cuadro 2* ordenado según su cuota sobre la producción mundial.

El conjunto así individualizado comprende sistemas económicos aún ampliamente heterogéneos, caracterizados por grados de desarrollo muy diversos, como testimonian las diferencias observables en su peso económico, medido por la respectiva cuota sobre la producción mundial, que oscila de una media del 20% de China al 0,01% de Panamá en el período 2009-2011.

Esta variabilidad es el resultado de la combinación de dos elementos: el primero es la intensidad (y la duración) del crecimiento realizado, el segundo es la dimensión de la economía, ligada a su población. En

CUADRO 2

Los primeros 44 países emergentes

(países en desarrollo con crecimiento manufacturero positivo en el 2000-2011)

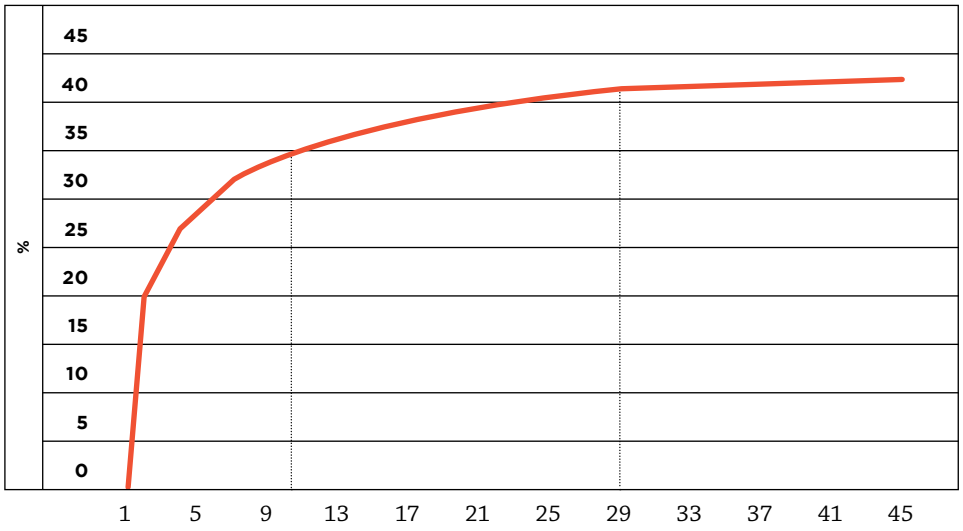
Participación % sobre la producción manufacturera mundial (Dólares corrientes) Media 2009-2011		Participación % sobre la producción manufacturera mundial (Dólares corrientes) Media 2009-2011	
1 China	20,03	23 Paquistán	0,26
2 Brasil	3,41	24 Emiratos Árabes Unidos	0,24
3 India	3,31	25 Eslovaquia	0,23
4 Rusia	1,99	26 Perú	0,20
5 México	1,67	27 Vietnam	0,19
6 Indonesia	1,54	28 Bangladesh	0,17
7 Turquia	0,97	29 Marruecos	0,12
8 Polonia	0,94	30 Bulgaria	0,09
9 Tailandia	0,94	31 Túnez	0,08
10 Argentina	0,60	32 Ecuador	0,06
11 Sudafrica	0,59	33 Costa Rica	0,06
12 Rep. Checa	0,56	34 Jordania	0,05
13 Malasia	0,54	35 Qatar	0,05
14 Arabia Saudita	0,42	36 Uruguay	0,05
15 Irán	0,38	37 Nigeria	0,05
16 Colombia	0,35	38 Sri Lanka	0,04
17 Venezuela	0,34	39 Honduras	0,03
18 Filipinas	0,34	40 Kenia	0,03
19 Hungría	0,30	41 Camerún	0,03
20 Rumania	0,30	42 Bolivia	0,02
21 Ucrania	0,30	43 Senegal	0,02
22 Egipto	0,27	44 Panamá	0,01

Fonte: elaboración CSC sobre datos *Global Insight*.

GRÁFICO 3

29 países participan en el grupo de los emergentes

(Acumulativo de las participaciones de la producción manufacturera mundial de los emergentes, media 2009-2011, dólares corrientes)



Fuente: elaboración CSC sobre datos de *Global Insight*.

la perspectiva de la visibilidad, el segundo elemento no es menos relevante que el primero y es necesario tenerlo en cuenta cuando se desea definir los límites del agregado de las nuevas economías industriales en un cuadro de competencia internacional, pues determina la importancia de la contribución de cada país a la producción mundial.

Esto puede ser representado, incluso gráficamente, acumulando las cuotas sobre la producción mundial correspondiente a los 44 países anteriormente individualizados *(Gráfico 3)*. De lo que se deduce que para lograr el 35% de la producción mundial bastan los primeros 10 países del grupo (sólo China cubre el 20%) y que el agregado de los otros 34 aumenta la cuota total sólo en un quinto, llevándola al 42,2%.

Por esta razón, queda definido un grupo de países (E3, de ahora en adelante denominados emergentes) que incluye sólo a aquellas economías que en la media de los años 2009-2011 resultan cubrir al menos el uno por mil de la producción mundial de bienes manufacturados. Incidentalmente, este criterio, que es de todos modos económico, incluye sólo a los países que en el período 2000-2011 han registrado tasas de crecimiento manufacturero superior al 2% medio anual (con la excepción de algunos que ya han alcanzado cuotas de relieve a nivel Mundial: México, Sudáfrica, Irán y Venezuela).

En el elenco de los 44 países indicados anteriormente, tal grupo corresponde a los primeros 29 países (deteniéndose en Marruecos inclusive). Quedan por lo tanto excluidos los países comprendidos en el área más oscura del *Cuadro 2* que corresponden a aquellos a la derecha de la segunda línea diseñada en el *Gráfico 3*[12].

[12] De este modo, la distorsión implícita en el hecho que el banco de datos de referencia incluya sólo algunas de las economías en desarrollo es compensada con la exclusión de todos los países en ella incluidos pero que no respetan el doble criterio (velocidad de crecimiento y dimensión) aquí adoptado para ser considerados emergentes. Naturalmente todas estas definiciones son necesariamente provisorias y los elencos de países incluidos en uno u otro grupo están destinados a modificarse en el futuro próximo.

3. ¿AVANZADOS CONTRA EMERGENTES? ¿COMPETICIÓN O INTEGRACIÓN?

El diferente ritmo de expansión de las actividades manufactureras en las áreas avanzadas del mundo y en aquellas industrialmente retrasadas pone de manifiesto una cuestión de fondo ¿la reducción de la marcha de las primeras depende, en el sentido que es causado, del crecimiento vertiginoso de las segundas? Dicho de otra manera, ¿nace del hecho de que una parte de la capacidad productiva de las economías ya industrializadas se ha transferido hacia el área emergente? Esta hipótesis ha recibido recientemente particular atención en especial en relación a los efectos asimétricos que la crisis parece haber tenido sobre los niveles productivos de los emergentes y de los avanzados y que han evocado el espectro de un desplazamiento de la oferta de los segundos por obra de los primeros.

El desplazamiento parece de por sí más bien difícil de encuadrar. Mientras no puede de todos modos ser individualizado en la marcha de las cuotas de producción mundial que, como se ha discutido, reflejan en modo decisivo la escala demográfica de los países implicados, permanece bastante ambiguo también cuando se consideran los niveles manufactureros en términos absolutos: ¿cuál es el umbral del crecimiento de los emergentes por encima del cual se realiza un desplazamiento?

Los diferenciales de crecimiento del *output* manufacturero podrían reflejar esencialmente diferenciales de dinámica de la demanda manufacturera al interior de las diversas áreas, en la medida en que la demanda resulte satisfecha por oferta productiva doméstica. Lo que cuenta es si y en qué modo el crecimiento de la oferta en los emergentes se acompaña con su integración con los avanzados. O sea, lo que importa no es qué parte de la oferta global se concentra en cada país, sino qué parte de la demanda de cada área es satisfecha por cada país.

Entonces el problema deviene si y en qué medida el proceso de integración internacional de un área económica se acompaña o no de su capacidad de sostenerlo y es posible ofrecer una primera respuesta observando la evolución de su saldo comercial normalizado, o sea comparando el volumen total del *output* producido. En esta perspectiva, para que un desplazamiento de la producción manufacturera de los avanzados pueden manifestarse, es necesario que el crecimiento del área emergente se produzca en presencia de un aumento de sus exportaciones netas[13]. La industria de los avanzados (como de cada país) se revela eficiente y competitiva cuando el proceso de integración con otras economías se realiza sin que se verifique una caída de la demanda externa neta; cuando no se obtiene este resultado, se emprende un proceso de desindustrialización. En una acepción más débil del mismo principio, se puede decir que un sistema manufacturero es eficiente, en términos relativos con respecto a los otros, cuando su integración internacional se realiza a saldos comerciales normalizados al menos invariados.

La medida del saldo normalizado en relación al *output* puede ser descompuesto en dos partes, que son dadas por el grado de apertura (suma de las exportaciones y de las importaciones en relación a la producción) y por el saldo comercial comparado con el intercambio con el exterior (diferencia entre exportaciones e importaciones dividida por su suma)[14]. Estos dos indicadores miden la capacidad de un área de crecer apropiándose o no de la demanda de otras áreas.

[13] La valoración debe incluir las importaciones, porque cualquier aumento del volumen de las exportaciones (o sea de la demanda externa dirigida a la producción interna) de un área podría ser completamente compensado por un aumento paralelo o incluso superior del *import* (o sea de una demanda interna no satisfecha por la oferta doméstica). Este esquema de razonamiento es muy próximo al plano conceptual sugerido por Singh (1977 y 1987).

[14] En símbolos: (X-M)/P= [(X+M)/P] [(X-M)/(X+M)]. Para cada área, los dos términos entre corchetes a derecha de la identidad miden los dos fenómenos que cuentan en el cuadro delineado: el primero indica el nivel de integración del área en la economía mundial (el peso total del *trade* en relación a la producción), el segundo el del saldo comercial normalizado que corresponde a este grado de integración.

Los desequilibrios comerciales se dan vuelta

¿Cómo se comportan, entonces, las economías emergentes en relación a las avanzadas, y viceversa?

La verificación inmediata de la existencia de un efecto de desplazamiento de la producción de las economías de más antigua industrialización, consecuente a la integración de nuevos sistemas productivos en los intercambios mundiales, se basa sobre los dos indicadores ya descriptos. El CSC efectúa esta verificación considerando los 29 países que pueden ser verdaderamente considerados emergentes y los del G10, el arco temporal de referencia es el período (1980-2011) y el agregado merceológico considerado es el de los bienes manufacturados[15].

Es posible expresar la posición relativa de cada uno de los dos grupos de países (los 29 y los 10), año por año, con referencia al grado de apertura (suma del intercambio en relación a la producción) y al saldo comercial normalizado *(Gráfico 4)*. Todas las variables utilizadas están en dólares a precios y tipos de cambio corrientes; en lo que respecta a la importación y la exportación son considerados naturalmente sólo los intercambios efectuados de cada grupo de países en su totalidad con el exterior (se excluyen los intercambios intra-áreas)[16].

Los resultados de estas elaboraciones ofrecen más de un motivo de reflexión. El primero es que el proceso de integración internacional es un fenómeno relativamente reciente: todavía en 1980, la suma de las exportaciones y de las importaciones de los dos grupos de países hacia el resto del mundo era inferior al 10% del total del *output* producido. En este sentido, el inicio del período de observación configura exactamente la situación evocada más arriba, en la cual los dos grupos no participaban sustancialmente en el comercio con el resto del mundo (y por consiguiente entre ellos mismos) y lo que sucede en uno tiene todavía un impacto menor en el otro. De modo que a fin de los años setenta una presión de competencia manufacturera por parte del Sur del mundo sobre las economías del Norte simplemente no existía, aunque sí estaban madurándose las condiciones.

Además, se puede observar que las economías emergentes no llegan a la integración internacional con aquellas ya industrializadas a posteriori; dicho de otra manera, la integración comercial con el resto del mundo no se presenta como una condición preliminar del desarrollo industrial. Son propiamente ellas las que se *mueven* primero, mostrando ya en 1990 un grado de apertura en relación al resto del mundo que es casi el doble del G10.

En realidad, al inicio de período las economías del G10 son ya abiertas (y continúan de todos modos abriéndose), pero lo hacen individualmente o hacia el resto del área industrializada. El hecho que su saldo manufacturero sea ampliamente activo significa simplemente que el escaso intercambio que hay con el exterior del área está constituido casi exclusivamente de exportaciones; como es normal que se vea que los emergentes, no están todavía en grado de producir y por consiguiente exportar bienes manufacturados (y también el resto del mundo en términos productivos significa poco).

[15] La comparación excluye a parte de las economías del área E1 no incluidas en E3, y más en general a aquellas no comprendidas en el *data-set Global Insight* (cuyo peso económico puede ser considerado poco importante como ya se ha dicho), también los llamados *tigres asiáticos* (Corea, Taiwán, Hong Kong y Singapur) y Oceanía. En este sentido, el comportamiento de los indicadores de cada área no es influenciado *en vía exclusiva* por el de los indicadores de la otra; considerando sin embargo que la cuota mundo excluida de la valoración es de dimensión en general moderada, se ha preferido mantener la comparación entre los dos *extremos* del proceso de industrialización, limitando en primer medida el análisis sólo a los *sistemas* E3 y G10.

[16] Los flujos de los intercambios de manufacturas han sido reconstruidos por la SITC y excluyen, para todas las economías consideradas, los bienes alimentarios (con excepción de las bebidas), sólo parcialmente discriminables.

Al mismo tiempo, el intercambio de manufacturas realizado por los 29 emergentes está en fuerte pasivo a causa de la sustancial ausencia de oferta interna, incluso en presencia de un grado de apertura mínima (simétricamente, en este caso, el escaso intercambio con el resto del mundo está constituido casi exclusivamente por importaciones).

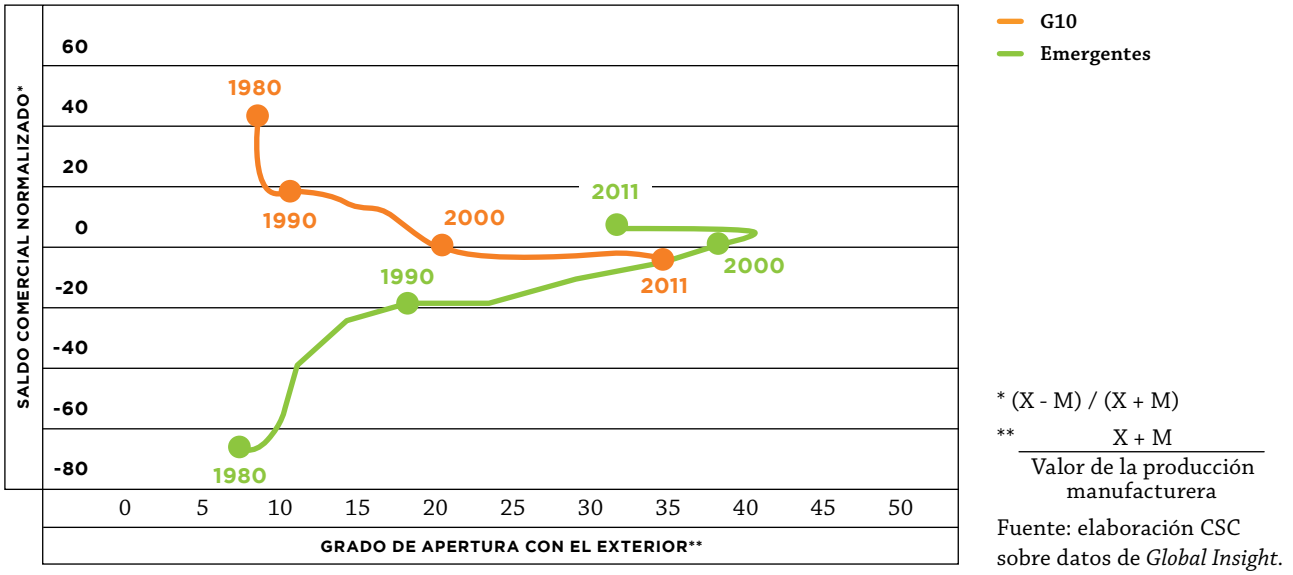
El cuadro cambia en la medida que la integración de los 29 en la economía internacional avanza. En los años ochenta el saldo del G10 se reduce rápidamente no obstante un grado de apertura hacia el exterior que permanece mínimo: la demanda interna de los 29 emergentes es todavía modesta y por consiguiente el G10 tiene bien poco para exportar por afuera de sí; se deriva que la variación del saldo del G10 depende principalmente del aumento de las importaciones. Al mismo tiempo, no disponiendo de una demanda interna adecuada, los 29 buscan destinos externos que absorban los bienes producidos por su industria en crecimiento a través de una más rápida integración con los intercambios internacionales; esto favorece la fuerte reducción de su déficit comercial de manufacturas.

En el curso de los años noventa, el conjunto de las economías G10 registra saldos comerciales en ulterior deterioro con respecto al decenio precedente, pero frente a una mayor integración con el resto del mundo (el grado de apertura sustancialmente se duplica). Al mismo tiempo, los emergentes prosiguen, a ritmo muy sostenido, su integración comercial, alcanzando en los primeros años de dos mil un grado de apertura de casi el doble con respecto al del Grupo del G10. Mejora ulteriormente su saldo comercial, pero a velocidad muy inferior con respecto a los años ochenta. Esto se explica, por un lado, con el desmantelamiento de las políticas de protección de las industrias nacientes y con la apertura frontal al mercado –aunque no completa– por parte de América Latina y el Este de Europa, que tienden a generar déficit comerciales también muy relevantes en estas dos áreas, y, por otra parte, con el surgimiento siempre más evidente de la locomotora asiática en la geografía manufacturera mundial.

GRÁFICO 4

G10 y emergentes: desequilibrios comerciales invertidos

(intercambios extra-área, medias móviles trienales, datos en dólares corrientes, % bienes manufacturados)



* (X - M) / (X + M)

** $\frac{X + M}{\text{Valor de la producción manufacturera}}$

Fuente: elaboración CSC sobre datos de *Global Insight*.

A partir de 2000 los países del G10 entran en déficit comercial manufacturero con el resto del mundo, mientras los emergentes alcanzan y luego consolidan un superávit. Pero también se da otro fenómeno macroscópico ocurrido en el último decenio: el redimensionamiento del grado de integración de los 29 con el resto del mundo. En el *Gráfico 4* la curva referida a las economías emergentes retrocede, situándose sobre un punto que coincide a *grosso modo* con el grado de apertura alcanzado al mismo tiempo pero, con mayor lentitud, por el G10. Este fenómeno puede ser leído como la mayor autonomía de la oferta interna en el conjunto de los 29, en el sentido que el mismo desarrollo de un mayor número de sistemas industriales emergentes puede haber alimentado una expansión de los flujos de intercambio entre esos mismos países en perjuicio de aquellos con el resto del mundo, como para provocar una disminución de la dependencia de la oferta (de sus exportaciones) del mundo avanzado para satisfacer su demanda. Se trata, si se quiere, de una regionalización del intercambio de los 29. En este caso, el grado de apertura de las economías individuales pertenecientes al grupo de los 29 podría haber continuado ampliándose, aún en presencia de una flexión de los intercambios extra 29, a través de un proceso de gradual sustitución de ellos con flujos crecientes de intercambio intra-área.

Esta hipótesis encuentra efectivamente una comprobación fáctica y directa en la incidencia, sobre el total de los intercambios, de los componentes intra-29 e intra-G10 respectivamente por las importaciones y por las exportaciones *(Gráfico 5)*. A partir de los primeros años dos mil, o mejor dicho en los mismos años en los cuales se inicia *la inversión de marcha* de su grado de apertura, el componente de los intercambios intra-área deviene para el grupo de los 29 siempre más relevante; entre ambas direcciones, pero sobre todo para las importaciones que rozan al fin del período el 40% del total. Precisamente el creciente peso de las importaciones intra-29 muestra cómo la demanda interna (final e intermedia) ha encontrado una respuesta creciente en el desarrollo paralelo de una articulada oferta manufacturera dentro de los mismos 29; con una sustancial réplica, a partes invertidas, del *modelo* de integración internacional históricamente realizado por las economías avanzadas.

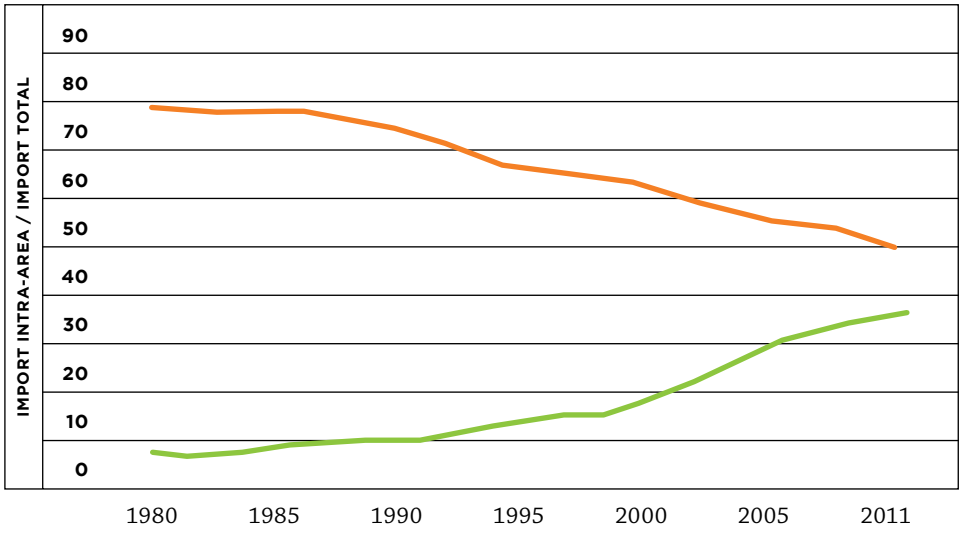
Contextualmente, el conjunto del G10 muestra un comportamiento diametralmente opuesto; y ya que también para el G10 el nivel del saldo normalizado con el resto del mundo permanece en el mismo período sustancialmente invariable (quizás tiende todavía a reducirse en los años finales), se puede deducir que el área se haya incrementado en los años más recientes su grado de dependencia de las 29 economías emergentes, sea por la oferta o por la demanda.

La comparación directa entre las dos áreas ofrece por consiguiente una imagen bastante clara: el desarrollo industrial de los 29, que resulta explosivo a partir de los primeros años dos mil, se acompaña con una intensificación relativa de los intercambios de bienes manufacturados entre ellos, que genera un proceso de progresiva integración entre los respectivos sistemas industriales. En el caso de G10, en el cual el ritmo de crecimiento de la demanda es mucho menos consistente, se verifica opuestamente un aumento de la dependencia de las importaciones del resto del mundo (un incremento del *import penetration*), resultado de una mayor vulnerabilidad de la oferta interna frente a la creciente oferta manufacturera de los 29. Por consiguiente, la emergencia de muchas áreas industrializadas en el mundo coincide con una flexión del grado de integración entre las economías individuales pertenecientes al G10 y con un aumento del número de sus *partners* comerciales externos al G10. En tanto, el desarrollo industrial de los emergentes es asociado a una creciente interdependencia entre sus economías.

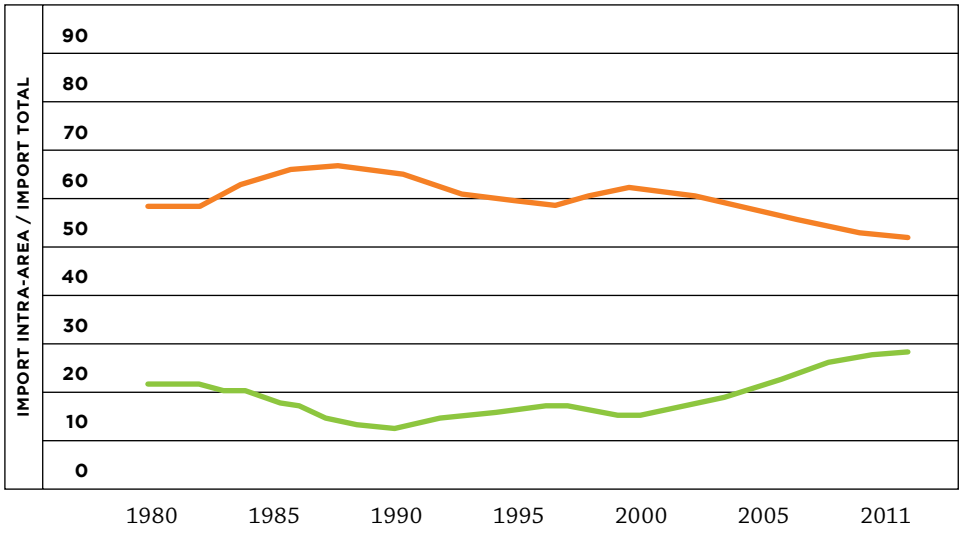
GRÁFICO 5

Menos comercio entre las economías desarrolladas, más entre las economías emergentes

(participación % de importaciones/exportaciones intra-área sobre el total de la importaciones /exportaciones manufactureras, medias móviles trienales, dólares corrientes)



Fuente: elaboración CSC sobre datos de *Global Insight*.



Fuente: elaboración CSC sobre datos de *Global Insight*.

4. CUÁLES EMERGENTES EMERGEN MÁS

Pero ¿qué sucede al interior de los dos grandes grupos de países hasta aquí observados en términos su capacidad de apropiarse de una cuota creciente de la demanda global? La cuestión asume una relevancia particular para los 29 emergentes, ya que es en ellos donde se realiza en los últimos años el desarrollo industrial, mientras en los otros no sucede, o por lo menos no en la misma medida.

Antes que nada, es el caso de mostrar la evolución del peso relativo en las exportaciones (las cuotas de mercado) de las principales áreas en los cuales pueden ser repartidos los 29 y los del G10, con referencia a un mercado-mundo que en este caso coincide con la suma de los 29 y del G10 *(Cuadro 3)*. La desagregación propuesta discrimina cinco grandes áreas manufactureras, delimitadas en base a la ubicación geográfica, y las compara con el G10, todavía considerado en conjunto[17].

CUADRO 3

Cuotas de mercados:
Abajo el G10, Arriba los emergentes
(composición % de exportaciones manufactureras)

	Participación % de la export del área sobre el total de export de las áreas consideradas			
	Media 1980-1982	Media 1994-1996	Media 2006-2008	Media 2009-2011
G10	86,7	78,9	61,2	56,7
Sudeste asiático	3,0	10,6	20,0	22,5
Europa del Este	4,7	3,3	7,3	7,5
América Latina	3,3	4,1	4,9	5,2
Africa de Medio-Oriente	1,5	2,0	4,6	5,3
Asia occidental	0,7	1,2	2,1	2,8

Datos ordenados en base a la media 2006-2008.
Para la composición de las áreas véase Nota 18.
Fuente: elaboración CSC sobre datos UNTrade.

Se logra un cuadro coherente con los datos ya ilustrados con referencia a los niveles de la producción; pero también indicaciones más específicas, ya que los flujos comerciales miden también la capacidad de competir en los mercados internacionales.

La primera indicación es que las exportaciones del mundo avanzado en 1980 correspondían casi al 90% de las exportaciones totales y actualmente cubren poco más de la mitad (la pérdida es de treinta puntos porcentuales redondos), frente a un aumento de las cuotas de exportación de todas las áreas en las cuales son subdivididos los 29. La medida de esta contracción, mucho más consistente de la observada en el caso de la producción por el agregado que comprende UE-15, Estados Unidos y Japón *(Cuadro 1),* es coherente con el cuadro diseñado en las páginas precedentes: el crecimiento de las cuotas de mercado de las economías emergentes depende de su capacidad de interceptar la demanda externa sea sobre los mercados del área avanzada (tanto que el aumento estructural de su grado de apertura total es constituida principalmente por el crecimiento de las exportaciones) sea sobre los mercados de otros emergentes.

La segunda indicación es que el crecimiento de peso comercial de las diversas áreas de los 29 está fuertemente diferenciado: es máximo en el caso Sudeste Asiático y es mínimo en el caso de Asia Occidental. Por consiguiente, el re-equilibrio comercial con respecto a los avanzados se realiza a través de un proceso de difusión a casi todos los 29 de la *capacidad de exportar* bienes manufacturados, pero en presencia de una enorme varianza.

[17] La composición de las áreas es, Asia Sud-Oriental: China, Filipinas, Indonesia, Malasia, Tailandia, Vietnam. Asia Occidental: Bangladesh, India, Pakistán. Europa del Este: Polonia, República Checa, Rumania, Rusia, Eslovaquia, Ucrania y Hungría. América Latina: Argentina, Brasil, Colombia, Méjico, Perú, Venezuela. África y Medio Oriente: Arabia Saudita, Egipto, Emiratos Árabes Unidos, Irán, Marruecos, Sud África, Turquía.

LAS POLÍTICAS COMERCIALES ENTRE NUEVO REGIONALISMO Y BILATERALISMO

La proliferación de los acuerdos regionales y bilaterales

Los acuerdos regionales *(Regional Trade Agreements-RTA)* han caracterizado en manera preeminente la arquitectura del sistema del comercio multilateral en los últimos decenios. En base a la información de la WTO[1], a enero de 2013 existían 546 RTA notificados (aquellos para los cuales ha sido iniciado oficialmente el proceso de negociación todavía no concluido), de los cuales 354 resultan en vigencia.

La proliferación de acuerdos comerciales regionales a escala mundial registrada desde los primeros años noventa ha evidenciado la cuestión de sus posibles efectos sobre el comercio multilateral y sobre la globalización de los mercados. El fenómeno, definido como *nuevo regionalismo,* implica una mayor cooperación e integración en el interior de una determinada área o entre diversas áreas económicas. Al respecto, se distingue habitualmente entre integración inducida por la adopción de políticas específicas, que emanan de acuerdos de cooperación formales, y la integración espontánea de esos mercados, determinada por dinámicas de crecimiento regionales y por el surgimiento de redes de producción transnacional y de flujos de inversiones relativos a ellos.

La importancia de la cuestión deriva de la medida en la cual los acuerdos regionales reflejan la relevancia creciente de realidades locales con respecto a procesos de globalización, interponiéndose a las políticas comerciales que, a través del GATT primero y de la creación del WTO luego, perseguían el multilateralismo. En este escenario, las inquietudes que se elevan de vez en cuando sobre la tendencia existente se conectan con la eventual irreversibilidad del proceso de fragmentación de los intercambios comerciales, y al hecho que al surgimiento de un nuevo regionalismo se hayan agregado, sobre todo en el período más reciente, ciertos impulsos proteccionistas. Algunos de los efectos de ambos fenómenos son en parte similares y, en algunos casos, amplificados por su superposición: los acuerdos regionales y bilaterales tienden a producir la concentración de los intercambios al interior de un área determinada, contraponiéndose a su difusión a escala global, así como las medidas defensivas contrastan deliberadamente con el acceso a un determinado mercado. A veces, además, la intensificación de la cooperación económica a nivel regional es la respuesta que las economías más débiles y por consiguiente más vulnerables tienden a dar para atenuar el impacto de la globalización sobre sus mercados.

[1] WTO, RTA. Database.

Las razones de la proliferación de los acuerdos regionales y bilaterales y las características de los acuerdos de *nueva generación*.

Varias son las razones que pueden explicar el masivo incremento de los acuerdos de libre cambio firmados sobre base bilateral o regional. Entre éstas, la fragmentación de los estados de Europa centro-oriental y de la ex Unión Soviética, por lo que relaciones comerciales entre Estados que primero ocurrían en un sistema de libre cambio de hecho han sido sustituidos por decenas de acuerdos formales entre varias economías en transición. Otra causa importante está relacionada con la propensión de los principales países avanzados a buscar acuerdos con las economías en vías de desarrollo en forma paralela a la obtención de acuerdos en sedes multilaterales. En ese sentido, los Estados Unidos son el país que ha negociado el mayor número de acuerdos. Además, el lento progreso de las negociaciones multilaterales en el seno de la WTO y el prolongado punto muerto de la *Ronda Doha* han dirigido indudablemente la atención hacia acuerdos bilaterales y regionales, devenidos el principal instrumento de política comercial en grado de garantizar un cierto grado de liberalización de los intercambios con los mercados considerados estratégicos. En particular, la consolidación del desarrollo industrial en países emergentes ha encontrado de hecho en el instrumento del acuerdo bilateral o regional el único punto de apoyo al proceso de industrialización.

Las características distintivas de los acuerdos de libre cambio realizados en la fase más reciente conciernen tanto al campo de aplicación de los tratados como a la ubicación geográfica de las áreas y de los países implicados. La nueva generación de acuerdos ha apuntado a realizar un nivel mayor de integración entre *partners,* con la finalidad de extenderse más allá de la reducción de barreras al comercio. Si bien también en el pasado los acuerdos tuvieron el objetivo de reforzar la cooperación en otros campos respecto al acceso al mercado, incluyendo acuerdos en ámbitos monetarios y financieros y, en algunos casos, la realización de proyectos comunes en el sector de energía o de política industrial, lo que se presenta efectivamente nuevo en los acuerdos de última generación es que en muchos de ellos la reducción de barreras aduaneras al comercio está vinculado a la liberación en otros ámbitos, como los obstáculos no tarifarios, de las inversiones externas, de las licitaciones públicas y del comercio de servicios.

Una característica ulterior de los acuerdos firmados en los últimos años es la participación de países que a menudo no pertenecen a la misma región geográfica ni a áreas contiguas. Además, la mayor parte de esos acuerdos se ha concluido entre países con niveles de desarrollo y de riqueza *per cápita* muy diversas. No obstante, debe relevarse cómo el factor de vecindad o contigüidad juega un rol determinante para el grado de integración de las áreas. Los intereses regionales de países pertenecientes a la misma área geográfica son por naturaleza más propensos a alcanzar un nivel de interrelación más complejo y profundo que los acuerdos entre áreas discontinuas, pudiendo apoyarse, sobre lazos económicos, afinidades socio-culturales, homogeneidad de intereses en relación a terceros países. Además, la creación, en estos casos, de regiones de alta integración económica y de organismos de coordinación de naturaleza supranacional hace posible afirmar políticas comerciales comunes hacia el exterior, a diferencia de lo que sucede con acuerdos de libre comercio de naturaleza estrictamente bilateral.

Las tendencias más recientes de la política de comercio bilateral de la UE

La Unión Europea no es una excepción a las tendencias hacia la intensificación del diálogo comercial bilateral y que ha llevado, sobre todo en la fase posterior a la Ronda Doha al refuerzo de la política comercial precisamente en este ámbito. Los acuerdos concluidos recientemente son con Corea, Singapur y Comunidad Andina y hay numerosas negociaciones en curso[2].

En lo que respecta al nuevo horizonte de la política comercial de la UE, es de absoluta relevancia el peso que están asumiendo los acuerdos con las economías más avanzadas. Ya con el Acuerdo de Libre Comercio con Corea, puesto en vigencia en 2011, y el *Comprehensive Economic and Trade Agreement* (CETA) con Canadá, en fase avanzada, la Unión Europea ha demostrado el interés a mirar no sólo hacia las áreas emergentes sino también hacia los mercados maduros. Tal tendencia está siendo reforzada con la perspectiva de acuerdos con Estados Unidos y Japón que estarán en el centro de la agenda política comercial de la UE en los próximos años[3]. Se trata de dos acuerdos de importancia histórica, por una serie de motivos. En lo que respecta a los Estados Unidos, será la primera vez que la UE negociará un entendimiento con un *partner* de peso económico equivalente. En esa clave deben ser leídos los potenciales efectos disruptivos de una mayor integración entre las dos áreas transatlánticas sobre los equilibrios económicos a nivel global y, sobre todo, sobre el rol que el área comercial de Sudeste Asiático ha cubierto en los últimos años.

[2] Entre los principales, los Acuerdos de Libre Cambio con Canadá, India, Malasia, Mercosur, Tailandia, Ucrania y Vietnam.

[3] En lo que concierne al Japón, la decisión formal para el inicio de las negociaciones se tomó en marzo de 2013. En relación a Estados Unidos, el inicio de negociaciones se prevé para junio de 2013.

El escenario que se presenta es ciertamente complejo, en consideración de los similares intereses con que Estados Unidos miran al Pacífico, al Sudeste Asiático, a China y a India para incrementar sus exportaciones, y en particular al acuerdo transpacífico (TPP) en curso de negociación[4]. La importancia de este acuerdo, gracias al cual se lograría la integración de dos áreas que, con la inclusión del Japón, representan casi el 40% del PBI global, mutaría en gran medida los equilibrios del comercio mundial[5]. Los efectos de una integración transatlántica entre la UE y los Estados Unidos serían incluso más relevantes, si se considera que las dos economías representan hoy más del 50% del PBI mundial, el 30% del comercio global y casi el 70% del *stock* de IED mundial[6].

Otro factor distintivo de los acuerdos que la UE se apresta a negociar con Estados Unidos y Japón concierne a las premisas que les dan origen y a los objetivos que se anticipan. En ambos casos el nudo fundamental a desatar para alcanzar una más firme integración entre las partes no concierne al nivel de protección aduanera, ya medianamente bajo en ambas partes, sino sobre todo a la derogación de barreras no tarifarias y la necesidad de una convergencia de los *standards* técnicos, que representan, si bien en distinta medida, los verdaderos obstáculos para el acceso a los mercados japonés y americano.

[4] Se trata del Acuerdo de Libre Cambio que comprende, Estados Unidos, Australia, Brunei, Canadá, Chile, Malasia, México, Nueva Zelanda, Perú, Singapur y Vietnam. En marzo de 2013, Japón anunció oficialmente la voluntad de entrar a ser parte del grupo.

[5] Office of the United States Trade Representative (USTR).

[6] Comisión Europea, *Impact Assessment Report on the Future of EU-US Trade Relations.*

Referencias bibliográficas

Baldwin R. E. (2006), *Multilateralising Regionalism: Spaghetti Bowls as Building Blocs on the Path to Global Free Trade,* Cambridge, MA, National Bureau of Economic Research.

Baldwin R. E. (2011), *21st century regionalism: Filling the gap between 21st century trade and 20th century trade rules,* Staff working paper ERSD, Nº 2011-08.

Dahrendorf A. (2009), *Global Proliferation of Bilateral and Regional Trade Agreements: A Threat for the World Trade Organization and/or for Developing Countries,* Maastricht Faculty of Law Working Paper Nº 6.

Erixon F., Pehnelt G. (2009), *A New Trade Agenda for Transatlantic Economic Cooperation,* Brussels.

ECIPE European Commission (2006), *Global Europe: Competing in the World.*

European Commission (2012), *Europe 2020: a strategy for European Union growth.*

Lee-Makiyama H. (2011), *Multilateralism or bilateralism - Which path for Europe?,* Brussels, ECIPE.

Plummer M. G. (2012), *The Emerging "Post-Doha" Agenda and the New Regionalism in the Asia-Pacific,* Asian Development Bank Institute.

Velde, D.W. (2012), *The next decade of EU trade policy: Confronting global challenges?* GREAT Insights, Volume 1, Issue 6. August 2012.

Woolcock S. (2007), *Competing Regionalism-Patterns, Economic Impact and Implications for the Multilateral Trading System*– Intereconomics.

Woolcock S. (2007), *European Union policy towards Free Trade Agreements,* Brussels, ECIPE.

WTO website, *Regional Trade Agreements: Facts And Figures,* http://rtais.wto.org/UI/PublicMaintainRTAHome.aspx

La orientación geográfica de los mayores exportadores emergentes

¿Cómo es la evolución de los intercambios entre las diversas áreas del grupo de los 29? ¿Quién comercia, cuánto y con quién?[18].

Para responder es necesario efectuar el análisis de los destinos y orígenes de las corrientes de intercambio con el exterior relativos a los principales países, es decir, los primeros diez exportadores entre los 29[19]. Se ha tomado en consideración la dinámica entre la mitad de los años noventa (1994-96) y el inicio del decenio en curso (2009-11) y los intercambios con todas las áreas señaladas precedentemente, incluso el G10. Se ha constituido un índice de orientación geográfica (IOG) comparando la cuota manufacturera que cada país detenta en cada área de destino de sus exportaciones en relación a la cuota detentada por el mundo entero[20].

El índice, análogo a un coeficiente de especialización (en este caso geográfico), mide por consiguiente si la presencia comercial relativa de un país en una determinada área (cuota de las exportaciones/importaciones hacia esa área respecto al total) es superior, igual o inferior a la media mundial. Para valores de IOG superiores a 1 resulta una orientación hacia el área mayor a la media de todos los otros países y viceversa para valores inferiores a 1 *(Cuadro 4)*.

Del cuadro resultante pueden sacarse las siguientes conclusiones. Primero: existe una fuerte sobreposición de la especialización geográfica entre flujos de entrada *(import)* y salida *(export),* evidenciada en las tablas por un recuadro; en la mayor parte de los casos, con la excepción de los intercambios que conciernen a Asia Occidental, la existencia de relaciones comerciales más estrechas afecta tanto a las exportaciones, como a las importaciones, configurando una verdadera integración. Segundo: se distingue, generalmente para ambas direcciones de comercio, una fuerte orientación de los países examinados hacia el área territorial de pertenencia (integración local) excluida China. Tercero: sea por el *import* sea por el *export* los valores del IOG aumentan siempre por los intercambios entre los países pertenecientes al Sudeste Asiático (pero no para China), mientras disminuyen siempre, aunque todavía permanecen muy altos, en el interior del área del Este Europeo (que incluye Rusia). Cuarto: se identifica una orientación creciente y en sentido único *(export)* de los países del Sudeste Asiático (China incluida) hacia los mercados del Asia Occidental, al cual corresponde una desespecialización de la India en las exportaciones hacia la misma área, a pesar de que India es allí la economía principal. Quinto: es alta y en aumento la especialización en el intercambio de México y de los 40 países del Este Europeo (Rusia excluida) hacia el G10; esto

[18] La distinción entre países avanzados y países emergentes efectuada aquí limita la posibilidad de aislar áreas territoriales que corresponden a sistemas productivamente integrados. Esto se debe a que muchos de los grandes sistemas económicos emergentes, en el escenario del nuevo multiregionalismo del desarrollo industrial, están conectados sea a economías del G10 sea a economías de los 29. Así, México emergente pertenece en el plano comercial al área norteamericana (G10); mientras que las economías del Sudeste Asiático están fuertemente integradas no sólo al Japón (G10) sino también a Corea y Taiwán (que resultan excluidas de ambos grupos), y las del Este europeo al G10 (Europa Occidental y sobre todo Alemania). En este contexto la medida utilizada del *grado de conexión* comercial entre áreas aquí delimitadas subestima la efectiva consistencia de los diversos sistemas económicos que se están delineando a nivel global (que incluyen economías avanzadas y emergentes), reforzados también de la creciente orientación de las políticas comerciales hacia acuerdos de escala regional (véase el recuadro *Las políticas comerciales ente nuevo regionalismo y bilateralismo*).

[19] El análisis excluye los Emiratos Árabes Unidos (en el quinto puesto de la tabla de los principales exportadores), para los cuales no hay datos disponibles de fuente UN *Trade* para los años noventa. Esta exclusión permite entrar a Brasil en el grupo de los primeros diez exportadores.

[20] En símbolos, y con referencia a las exportaciones:$({}_iX_j / {}_iX_w)/ ({}_wX_j / {}_mX_w)$; donde ${}_iX$ indica las exportaciones del país i-ésimo, ${}_wX$ indica las exportaciones del agregado mundo, y, j y w indican las áreas de destino (las cinco áreas en que están subdivididos los 29 más el G10 por j y el mundo por w). El índice está construido en el mismo modo para las importaciones, en cuyo caso viene medida la dependencia relativa para cada área.

refleja los intercambios del primero con los EE.UU. y de los segundos hacia el área europea. Sexto: no es individualizable en cambio una fuerte orientación hacia el G10 del área asiática, con la excepción del IOG apenas superior a 1 (pero creciente) de China del lado de las importaciones. Séptimo: está en proceso de crecimiento la orientación de muchos de los países considerados hacia el área africana y medio oriental.

Por consiguiente, a la integración comercial del conjunto de las economías emergentes con las avanzadas corresponde también un proceso paralelo de integración entre los 29 emergentes. La intensidad y la dirección de los procesos de orientación comercial sufren variaciones en el tiempo: algunas relaciones intra-área se debilitan, otros se refuerzan.

TABLA 4

Cómo las principales economías emergentes orientan su intercambio con el exterior

(índice de orientación geográfica de los intercambios de manufacturas para los primeros 10 países exportadores emergentes, media 2009-2011, dólares corrientes; entre paréntesis media 1994-1996)

Índice de orientación geográfica de las exportaciones manufactureras: 2009-2011						
Países de origen	Área de destino					
	América Latina	Sudeste Asiático	Europa del Este	Asia Occidental	G10	África y M.O.
China				1,76 (1,36)		1,08 (0,83)
Rusia		0,78 (1,92)	2,33 (3,80)	2,91 (2,29)		2,44 (1,60)
México	1,02 (0,74)				1,81 (1,58)	
India				0,83 (3,42)		4,57 (2,62)
Tailandia		2,40 (0,83)		1,92 (1,21)		1,26 (1,16)
Malasia		2,15 (0,89)		1,53 (0,84)		
Polonia			3,07 (4,20)		1,28 (1,24)	
Rep. Checa			3,27 (8,85)		1,27 (0,98)	
Turquía			2,08 (3,91)		1,05 (1,08)	2,59 (2,10)
Brasil	6,76 (5,47)					
Índice de orientación geográfica de las importaciones manufactureras: 2009-2011						
Países de origen	Área de destino					
	América Latina	Sudeste Asiático	Europa del Este	Asia Occidental	G10	África y M.O.
China					1,09 (0,97)	
Rusia			2,89 (8,87)			0,96 (1,56)
México					1,31 (1,37)	
India		1,23 (0,54)				4,49 (5,62)
Tailandia		1,42 (0,83)				
Malasia		1,29 (0,66)				
Polonia			2,20 (2,96)		1,18 (1,12)	
Rep. Checa			3,05 (6,97)		1,09 (0,99)	
Turquía			2,40 (2,88)	1,94 (1,13)		1,38 (0,76)
Brasil	3,16 (3,15)			1,00 (0,43)		

* Cociente entre la cuota de comercio de un país con un área y la cuota de comercio del mundo con la misma área y la cuota de comercio del mundo con la misma área. Se recuadran los valores mayores a 1 para exportaciones e importaicones. Para la composición de los áreas véase Nota 18.

Fuente: elaboración CSC sobre datos UNTrade.

5. UN CUADRO GLOBAL

La historia industrial de los últimos treinta años es el relato de un proceso de vuelta al equilibrio en la distribución de la actividad manufacturera a nivel mundial, consecuente al despegue industrial de los emergentes. Esta vuelta al equilibrio se expresa en el aumento de la cuota de las economías emergentes sobre *ouput* global y en los cambios de la cuota de las principales economías avanzadas. Economías emergentes que el CSC ha individualizado con una definición económica original. Esta vuelta al equilibrio está ligada estrechamente a la dimensión de algunas economías emergentes comprendidas en la expansión manufacturera, o sea a la dimensión absoluta de sus niveles productivos, que es función del tamaño de sus poblaciones. Y, en medida netamente menor pero de cualquier modo significativa, por el aumento del nivel de industrialización, expresado como producción manufacturera per cápita, que permanece inferior al de las economías más avanzadas.

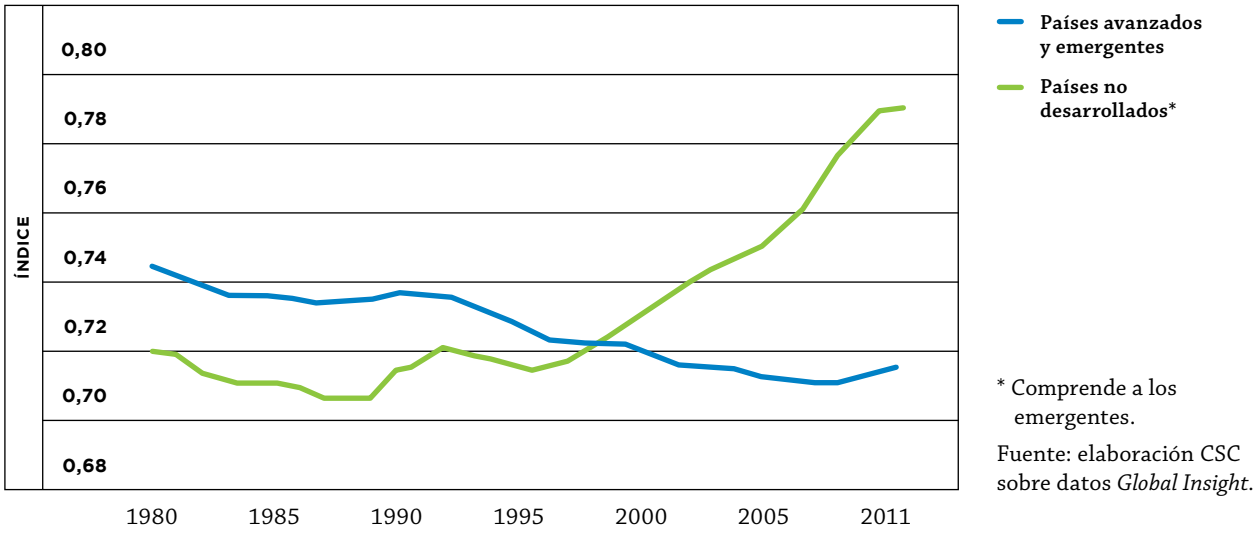
El mismo proceso incluye al interior del proceso de industrialización cuotas crecientes de la población mundial y alimenta el surgimiento de un nuevo policentrismo manufacturero. Se hace, sin embargo, todavía más amplio el rezago de las áreas aún excluidas de cualquier forma de desarrollo industrial. Este aspecto es visible de forma inmediata en el desarrollo del índice de desigualdad de los niveles de *output* manufacturero observado a nivel mundial *(Gráfico 6)*. Existe claramente una reducción de las divergencias entre las economías del área desarrollada (el entero OCSE) y los 29 emergentes y un aumento de las desigualdades al interior del conjunto de los países atrasados (aquí definido como la diferencia entre el total del mundo y el total del OCSE)[21].

[21] Véase la amplia evidencia recogida en Weisbrot et al (2006) para sostener la tesis de que los últimos 25 años han registrado un sustancial empeoramiento de la condición económica de muchas de las economías subdesarrolladas.

GRAFICO 6

Industrialización: aumenta la divergencia entre los países no desarrollados

(índice Gini de valor agregado manufacturero per cápita)



* Comprende a los emergentes.

Fuente: elaboración CSC sobre datos *Global Insight*.

El desarrollo de la industria en el área rezagada, considerada en conjunto, ha determinado una contracción del *surplus* comercial manufacturero históricamente detentado por el conjunto de las economías mayormente desarrolladas (G10), porque se ha dado un incremento estructural de sus importaciones de manufacturas desde los emergentes. La aparición de nuevas áreas industrializadas en el mundo ha coincidido con una variación del grado de integración entre las economías del G10, a lo que se ha asociado un aumento de la interdependencia entre los emergentes.

Este cambio rompe la lógica de desarrollo surgida en el curso de la Segunda Revolución Industrial, que, atraviesa las dos guerras mundiales y se consolida hasta la primera mitad de los años setenta del siglo pasado. Esta lógica se interrumpe porque disminuye el fuerte desequilibrio manufacturero entre el Norte y el Sur del mundo y esto pone las bases de un mecanismo de desarrollo totalmente distinto, en el cual la localización de las actividades de transformación a nivel global asume por primera vez una configuración realmente multipolar.

Esta discontinuidad se ha configurado en el momento en que el área avanzada y la emergente (o mejor dicho aquellos países del área emergente dotados de las condiciones para un despegue industrial) han entrado en relación entre ellos a través del ingreso contemporáneo en el sistema de los intercambios internacionales de distintas y grandes economías. El fenómeno se ha manifestado en el arco de la década del ochenta, cuando: cae el régimen de aislamiento del bloque industrial del Este Europeo ligado a la Unión Soviética que había experimentando un proceso de industrialización paralelo e independiente del proceso occidental; se desvanece la experiencia de las políticas de sustitución de importaciones de las principales economías sudamericanas, que han emprendido un camino, más o menos forzado, de integración comercial con el resto del mundo; y sobre todo, ha hecho su entrada en la arena de los intercambios mundiales el coloso China, abriéndose a la economía de mercado y manteniendo una política fuertemente dirigista en el desarrollo industrial.

La tesis del desplazamiento de las economías avanzadas por obra de los emergentes, que se ha entendido como el debilitamiento de la capacidad de competir de las primeras, debe ser considerada finalmente como mal formulada. Si es verdad que la variable que más cuenta en la historia es la dimensión, entonces lo que ha sucedido en los últimos treinta años es simplemente, en el conjunto, el retorno de una condición de mayor equilibrio (de menor desequilibrio) en la localización territorial de las actividades de transformación[22]. La realización de este nuevo equilibrio no deriva sin embargo de una especie de *compensación* mecánica de desequilibrio precedente, sino que es el resultado de la acción de muchas fuerzas que han contribuido a construir las condiciones para que pudiera manifestarse.

De los cambios de la época en curso y que el CSC ha documentado, la integración comercial constituye el detonante, pero no la carga explosiva. Esta última está dada por el desarrollo productivo de las economías emergentes. Ese desarrollo está ligado primero a la disminución de las barreras de acceso en determinados mercados permitido por la fragmentación

[22] Al menos una parte de la ralentización del crecimiento manufacturero en los países avanzados y de su explosión en los emergentes es el resultado de: una re-localización de la producción realizada por los primeros hacia los segundos, de una inversión exterior diferencial entre las dos áreas, debido a la búsqueda de menores costos (IED *cost reducing*) y un aumento de la demanda interna en los emergentes mucho más fuerte que en Europa o en los Estados Unidos (IED *market seeking*). Dicho en otros términos, una cuota de los flujos de producción (y de exportación) de los emergentes es realizada por las filiales de las multinacionales occidentales. Para la evaluación del grado de desarrollo (en particular a nivel de industrialización) de un sistema económico, sin embargo, tales aspectos no parecen decisivos: así como las inversiones de las multinacionales en esos mismos países avanzados son desde siempre considerados parte integrante de su propia estructura económica. Análogamente las IED en las economías en vía de desarrollo generan antes que nada *output* (rédito) y ocupación en esas economías, cualquiera que sea el destino final de sus beneficios. El punto clave, en este razonamiento, es quizás la transferencia de conocimiento al interior del país receptor, que históricamente no ha sido un fenómeno automático.

en sentido vertical de los procesos productivos en ámbitos crecientes de la industria de transformación; es decir a través de la fragmentación de procesos industriales complejos en partes tecnológicamente interdependientes, muchas economías que no estaban en grado de desarrollar la tecnología necesaria para la realización del proceso industrial entero han comenzado a tener la posibilidad de ser incluidas, a través de la activación de cadenas de provisión a nivel internacional, en la realización de componentes específicos o fases de elaboración[23].

El cambio está conectado también con las grandes transformaciones tecnológicas, en particular en los sistemas de comunicación y elaboración de la información y en el transporte, que han posibilitado la organización de la producción a escala internacional.

Pero la emergencia de nuevos productores globales es también función de la amplitud de la reserva de conocimientos precedentemente acumulados en el saber hacer manufacturero, sin la cual no hubiera sido posible insertarse en el *suppíy chain* internacional y por consiguiente iniciarse en un proceso de desarrollo, donde se distingue entre quienes, disponiéndolos, tenían instrumentos para iniciar el despegue industrial y quienes, estando privados, han quedado excluidos. La industrialización no es en absoluto un proceso automático y mecánico, sino es función de la calidad, de la amplitud y de la intensidad de las intervenciones puestas en marcha por los principales actores institucionales, los cuales han contribuido a separar las áreas geográficas que se han mostrado más dinámicas de aquellas cuyo proceso de industrialización se han desplegado en cambio con un ritmo menos intenso y con más altibajos.

[23] La literatura correspondiente es excepcionalmente amplia. Véase por ejemplo Baldwin (2006), UNIDO (2009).