

Lorca Corrons, Alejandro ; Antón López, Jesús. "Europa y la reestructuración del espacio económico". Información Comercial Española, ICE: Revista de economía, 1992, núm. 708-709, págs. 105-118

## EUROPA Y LA REESTRUCTURACION DEL ESPACIO ECONOMICO

*Alejandro Lorca Corrons\**  
*Jesús Antón López\*\**

La tendencia a la regionalización del comercio mundial parece afianzarse con el tiempo. Este proceso revaloriza el espacio como factor clave para la estructuración de la actividad económica. ¿Es la regionalización compatible con el multilateralismo? ¿Existen indicios de un mundo tripolar que ensalza la importancia de las relaciones centro-periferia? ¿Cómo se organiza la periferia de la CE? ¿Qué alternativas existen para la expansión del espacio europeo de producción? ¿Cómo podemos cuantificar la naturaleza asimétrica de la dependencia?

La aceleración de los procesos de integración regional

### Introducción

El fracaso experimentado en las últimas negociaciones de la Ronda Uruguay del GATT pone de relieve lo que Phedon Nicolaides llama «paradoja de las relaciones comerciales de los noventa»<sup>1</sup>, un alto grado de eliminación de las barreras comerciales directas, acompañado de un gran aumento en las fricciones y disputas comerciales. La falta de acuerdo en estas negociaciones es, por sí misma, un síntoma de que la estructura de las relaciones comerciales mundiales se están alterando sustancialmente. Durante el último decenio tanto EE. UU. y la CE como otros países han expandido sus arsenales de armas comerciales con nuevos e imaginativos instrumentos. Son las barreras no

arancelarias (NTBs) e incluyen básicamente: medidas discriminatorias en favor de productos nacionales, regulaciones restrictivas del comercio, requisitos técnicos excesivos y políticas que generan ventajas competitivas. Este tipo de barreras al comercio está ligado a las legislaciones nacionales específicas y, en este sentido, forma parte de la entidad cultural de cada nación. Por este motivo, la eliminación de estas barreras es muy difícil de realizar de forma multilateral a escala mundial. Ni la Comunidad Europea ni Estados Unidos pueden imponer a otros países sus criterios técnicos, sanitarios o de organización empresarial. Es mucho más sencillo y viable lograr aproximaciones en este terreno a nivel regional. La afinidad geográfica y cultural facilita la eliminación de estas barreras.

Existe evidencia empírica de que muchas industrias y servicios requieren un espacio comercial o mercado mínimo para alcanzar la eficiencias que exigen los mercados internacionales. Se trata de reducir los costes inherentes al cruce de fronteras, de explotar las economías de escala en la producción y comercialización, de beneficiarse de las economías dinámicas (*learning curve* o aprender produciendo) y de incrementar la eficiencia crean-

\* Miembro del Taller de Estudios Internacionales Mediterráneos (TEIM).

\*\* Universidad Autónoma de Madrid.

<sup>1</sup> NICOLAIDES, Phedon (1990): «Trade Policy in the 90s, II: Avoiding the trap of regionalism», *World Today*, Oxford, volumen 46, número 5, mayo.

do un marco competitivo para empresas de diversas naciones. Se trata, en definitiva, de buscar espacio: espacio interno para producir, y espacio externo para comerciar. Nos referimos a un espacio en sentido económico, es decir, un espacio en el que exista el mínimo número de obstáculos institucionales para la interacción e integración económicas. La necesidad de este espacio crítico para la localización eficiente de la actividad económica está ligada a la situación de la tecnología, los transportes y la energía en cada momento histórico. No es descabellado suponer que el relanzamiento del Mercado Unico Europeo y la apertura hacia el Este estén íntimamente relacionados con esta necesidad de espacio.

Es claro también que este espacio económico tiene su traducción al espacio físico geográfico sobre el que están asentados Estados y naciones con diferentes etnias y culturas. Por esta razón las políticas que se inspiran en esta ampliación del espacio económico tienen repercusiones directas en las relaciones internacionales y las políticas de seguridad regionales.

Hoy la vía para la expansión del territorio no consiste en la guerra o la invasión militar. La Comunidad Europea ha demostrado que el pacto y la negociación son la única vía para la expansión cooperativa del espacio. Se trata de un camino de gran sutileza y dificultad, pero que garantiza la paz y estabilidad duraderas, y convierte las disputas económicas en un juego cooperativo de suma no cero en el que todos pueden salir ganando. Estos son requisitos indispensables para el crecimiento económico y el bienestar social. El espacio geográfico como elemento imprescindible para la actividad económica puede convertirse en pieza clave para el diseño de las relaciones comerciales mundiales. R. N. Cooper<sup>2</sup> propuso la existencia de «áreas jurisdiccionales óptimas», mayores que un Estado, pero menores que el mundo. D. Lorenz<sup>3</sup> defiende las «regiones naturales» como conjuntos

realistas y menos abstractos que los «clubs comerciales». Estas regiones geográficas podrían beneficiarse para su crecimiento y eficiencia económicos, de sus afinidades socio-culturales y de la cooperación e integración entre vecinos.

### De la bipolaridad a la tripolaridad económica

La reciente evolución de las relaciones comerciales internacionales admite diversidad de lecturas. Algunos autores consideran que la globalización de muchos mercados mundiales, acompañada por la formación de nuevas regiones, ha conducido a la configuración multipolar de la economía mundial. Si incorporamos a los gigantes continentales —URSS, China e India— al grupo de nuevas economías industrializadas, la multipolaridad resulta más evidente. Esta aproximación es complementaria de la idea de un regionalismo abierto. Otros autores prefieren resaltar la importancia de la discriminación comercial y de la integración económica regional. Si estos conceptos no son interpretados de forma demasiado estricta, cabría insertar en ellos procesos como la construcción del Mercado Unico Europeo o el llamado «Espacio Económico Europeo».

Una lectura más generalmente aceptada —pero no por ello incompatible con la multipolaridad o la discriminación regional— consiste en la tripolaridad. Nos referimos a los tres grandes espacios económicos que tienen su centro en Europa Occidental, Norteamérica y Japón. La evidencia empírica parece indicar que desde la Segunda Guerra Mundial ha habido un fortalecimiento de los lazos comerciales dentro de estas tres regiones centrales, sin que ello signifique una reducción del comercio entre los centros. No se trata de una desaceleración del comercio mundial, sino del hecho de que el crecimiento de este comercio viene caracterizado por la regionalización. Esta regionalización no es consecuencia exclusiva de medidas recientes, sino que resulta de un largo proceso de maduración sujeto a condicionantes geográficos.

<sup>2</sup> COOPER, R. N. (1976): «Worldwide versus Regional Integration: Is there an optimum size of the integration area?», en F. Machlup (ed.), *Economic Integration*, Londres.

<sup>3</sup> LORENZ, D. (1991): «Regionalisation versus

Regionalism-Problems of change in the World Economy», *Intereconomics*, enero-febrero.

cos, culturales y económicos de naturaleza perdurable. La regionalización no implica —dice Lorenz— la creación de bloques-fortaleza. Esta sería una interpretación muy restrictiva de los procesos que estamos viviendo. En todo caso parece que las tres macrorregiones a las que nos hemos referido han experimentado tendencias paralelas hacia la regionalización en la última mitad de la pasada década.

En el marco de Europa Occidental, la Comunidad Europea está embarcada en el complejo proceso de creación del Mercado Unico, tan lleno de expectativas para la economía comunitaria. Asimismo, los proyectos de Unión Económica y Monetaria, y de Unión Política se han visto considerablemente impulsados en el último lustro. Estos procesos tendrán, y están teniendo ya, como resultado el agrandamiento del tamaño y la capacidad de la economía comunitaria. De esta manera, al mismo tiempo que ayudan a generar la unidad de espacio que requiere la economía europea, acrecientan la necesidad de expandir el Espacio Europeo en busca de mercados. En este sentido, la caída del Muro de Berlín y la transformación de las economías de Europa Central y Oriental no se deben exclusivamente a evoluciones políticas o sociales. Sin duda, las fuerzas económicas expansivas que empujan desde Europa Occidental han permanecido reprimidas y encorsetadas durante decenios; ahora se ven liberadas y van a contribuir activamente a la expansión y creación del nuevo Espacio Europeo. La unificación de Alemania es un paso trascendental en esta dirección. La CE se ha visto ampliada de forma automática con la absorción de un país que era el más rico comerciante de la antigua Europa del Este. Esta nueva dinámica plantea un conflicto con lo que en 1986 parecía iba a ser una tendencia hacia el sur de la CE<sup>4</sup>.

<sup>4</sup> Esta confrontación está desarrollado en:

LORCA, A. V.; MELERO, A., y UNAMUNO, J. (1987): «El deslizamiento del baricentro comunitario hacia el sur.» Hebrew Univ. of Jerusalem.

LORCA, A. V., y NUÑEZ, J. (1989): «Las consecuencias de la apertura del este para el Mediterráneo», IEEL, Lisboa.

LORCA, A. V.: «The CEE crossroad: East vs. South», en prensa.

La integración económica en *Asia Oriental* se ha visto intensificada por la apreciación del yen en 1985, realizada junto con otras medidas que trataban de responder a los desequilibrios comerciales dentro de la región y con Estados Unidos. Estas medidas fueron posibles gracias a los Acuerdos del hotel Plaza entre los siete grandes, acuerdos que trataban de garantizar la estabilidad del dólar y el reequilibramiento de la economía norteamericana. Desde entonces se ha producido una conversión del comercio extrarregional en comercio intrarregión. Este proceso se ha visto estimulado por el llamado neoproteccionismo que surge en Estados Unidos y la Comunidad Europea, y por el crecimiento y desarrollo económicos internos de la región. Esta integración *de facto* entre Japón, los Nuevos Países Industrializados (NICs) de Asia y los países del ASEAN principalmente, carece de un desarrollo institucional paralelo. La mayoría de las propuestas institucionales para la zona —como la Conferencia de Seguridad y Cooperación para Asia y el Pacífico (CSCAP) defendida por el profesor T. Ueta<sup>5</sup> abarca toda la cuenca del Pacífico. No hay que descartar la posibilidad de que foros de diálogo de este tipo estimulen los procesos de integración y cooperación económicos. Muchos autores conceden un papel fundamental a la CSCE en relación con la evolución hacia la cooperación y la distensión en Europa.

La integración económica en *Norteamérica* carece de los motivos políticos o de seguridad que se encuentran en el origen de la CE. La tendencia hacia la regionalización es más débil incluso que en Asia Oriental. La creación de áreas de libre comercio tiene una motivación estrictamente comercial y no busca una integración en sentido más amplio. De hecho, Estados Unidos no parece experimentar una tendencia especialmente fuerte hacia el comercio intra-región en relación con el comercio extra-región. En todo caso, desde 1 de enero de 1989, EE. UU. y Canadá se han convertido en un área de libre comercio. Adicionalmente, el

<sup>5</sup> UETA, T. (1991): «Should the CSCE model be applicable to Asia and the Pacific?», Defence Study Centre Conference, 14/15 febrero.

Presidente Bush parece tener puesta la mirada en extender este espacio a México y al Caribe. Por otro lado, existen claros indicios de que Estados Unidos está volcando su esfuerzo comercial exterior hacia el Pacífico. El hecho de que México esté decidido a entrar en esta área de libre comercio norteamericana supone un deslizamiento hacia el Pacífico. Esta situación puede deberse tanto a una decisión voluntaria como a una necesidad de reducir sus desequilibrios comerciales con el Pacífico. Una evolución de este tipo marginaría al continente sudamericano y crearía un mundo bipolar: Pacífico versus Europa. En este sentido, L. Krause<sup>6</sup> considera que EE.UU. podría desempeñar un papel de puente de unión entre estas dos grandes zonas tan difícilmente comunicables. La fuerte relación económica de Norteamérica con las otras orillas de los dos océanos que la bañan justifica esta conjetura sobre el futuro. Sin embargo, resulta difícil conocer hoy si Europa utilizará esta vía hacia Asia o seguirá dando prioridad a la tradicional ruta de la India.

#### El GATT: artículo 24

Volvamos brevemente al fracaso en las negociaciones de la Ronda Uruguay del GATT. Ya hemos visto cómo la modificación en la naturaleza de las barreras comerciales que se pretenden dismantelar hace muy difícil una solución multilateral. De hecho, el enfrentamiento más evidente de estas negociaciones se ha producido entre los dos centros regionales más claramente definidos: CE y EE.UU. El tema fundamental de la disputa consiste en el dismantelamiento de los sistemas de protección y subvención agrícolas. Se trata de un episodio más que pone de manifiesto la situación de conflicto entre las nuevas grandes potencias económicas<sup>7</sup>.

El marco de reglas para el comercio internacional fijado por el GATT tiene su pilar central en el principio de no discriminación consagrado por la Cláusula de Nación Más Favorecida (NMF). Este principio se encuentra muy desgastado por la realidad de las relaciones comerciales. El artículo 24 del Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio ha sido apelado con más frecuencia de lo que sospecharon los redactores del acuerdo. Este artículo permite la creación de áreas de libre comercio y uniones aduaneras bajo las condiciones siguientes.

1. El área de libre comercio debe ser establecida dentro de un período de tiempo «razonable».
2. Debe cubrir sustancialmente todo el comercio entre los países miembros.
3. En el caso de una unión aduanera la tarifa exterior común no debe ser globalmente mayor o más restrictiva que antes de la unión.

Se trata de condiciones muy subjetivas que han servido a la Comunidad Europea, no sólo para crear su propia unión aduanera, sino también para conducir su política de acuerdos preferenciales en el Mediterráneo. La política comercial comunitaria es un claro ejemplo de discriminación sistemática entre los distintos socios comerciales. La CE ha diseñado un sistema jerárquico complejo en el que las ventajas comerciales son concedidas de mayor a menor cuantía a: los países miembros de la CE, la EFTA, la cuenca Mediterránea, los países ACP, el Sistema de Preferencias Generalizadas (América Latina y Asia), los países sometidos a la cláusula NMF y los países con comercio de Estado. Tan sólo los países occidentales desarrollados no europeos —principalmente EE. UU. y Japón— reciben el tratamiento normal diseñado por el GATT: el de Nación Más Favorecida. La

<sup>6</sup> KRAUSE, L. (1990). «Trade Policy in the 90s II: Good-bye Bipolarity, Hello Régions», *World Today*, Oxford, volumen 96, número 5, mayo.

<sup>7</sup> Aunque la diferenciación entre *superpotencia* y *core* no resulta sencilla, en el presente trabajo asociamos el término *superpotencia* o *bloque* a la dimensión externa de la expansión

del espacio, esto es, a sus aspectos comerciales y de ejercicio de un poder. El término *core*, recogido de la Teoría de Juegos, es más genérico y está más relacionado con la expansión interna del espacio y con la producción. Desgraciadamente, con frecuencia resulta difícil distinguir entre aspectos de producción y de comercialización. El sentido de esta nota se entenderá mejor una vez leído el apartado siguiente.

gran mayoría de países —todos los países en desarrollo— recibe un trato comercial más favorable.

En estas condiciones, que no son exclusivas de la política comercial comunitaria, el GATT empieza a parecer papel mojado. El sistema de reglas del juego creado por Estados Unidos en la postguerra parece desmoronarse. Este sistema fue concebido por una gran potencia única —al menos dentro del área de influencia del acuerdo— con la intención de imponer un conjunto de normas liberalizadoras comunes a un gran número de países pequeños y supuestamente «iguales» entre sí. Este marco difiere sustancialmente de la realidad vigente en nuestros días. Al comienzo de la década de los noventa encontramos tres grandes potencias económicas y comerciales en el mundo. Su tamaño económico y comercial es equiparable. Entre estos tres gigantes existe una situación de conflicto inevitable al intentar repartirse el espacio económico de influencia. De esta manera, el mundo parece estar cambiando un marco de reglas universales para aplicar entre «iguales», por un conjunto de reglas específicas entre «distintos».

### Nuevas tendencias: el predominio del factor espacio

En el surgimiento de este mundo tripolar, regionalismo y multilateralismo pueden no ser incompatibles. Jacquemin y Sapir<sup>8</sup> señalan dos posibles escenarios. En el primer escenario los tres bloques deciden su integración regional con una orientación estratégica cara a obtener una posición ventajosa en un juego no cooperativo. Este comportamiento incluiría tanto las políticas comerciales exteriores de cada bloque, como las políticas industrial y de competencia internas. Ambas constituirían el arsenal necesario para las guerras comerciales. El segundo escenario supone una «integración natural» y no estratégica en estrecha relación con el concepto de «región natural» de Lorenz. En esta ocasión

los tres protagonistas deciden jugar un juego cooperativo entre ellos y con otros países. Si éste fuera el caso, regionalismo y multilateralismo se complementarían. La actualización y rehabilitación del GATT requeriría, según Sapir y Jacquemin, extender su ámbito de aplicación al establecimiento de reglas mundiales de competencia, más allá del mero control de las políticas comerciales. De este modo el marco del GATT se adaptaría a la evidencia de que actualmente la política industrial tiene muy importantes consecuencias comerciales exteriores.

La necesidad de expansión del espacio económico, que es el reverso de esa evolución hacia el regionalismo descrita en el primer apartado, tiene dos dimensiones diferentes. Por un lado, la expansión interna pretende crear espacios libres de barreras, con una extensión suficiente para desarrollar la actividad productiva de forma eficaz. Se trata de espacios de producción en los que la intensidad y disponibilidad de comunicaciones y transportes eficientes desempeñan un papel fundamental. Por otro lado, la expansión externa intenta ampliar los espacios de influencia y dominio comerciales. El espacio comercial no es otra cosa que la necesidad de mercados para la exportación. Esta apertura de mercados no se hace hoy mediante el dominio del territorio. La penetración en otros mercados por la vía de la competencia, la eficiencia productiva y comercial, y los instrumentos políticos, financieros o de marketing, es una forma más sutil de generar dependencia e influencia económicas.

Esta clasificación de la expansión del espacio en interna-producción y externa-comercialización no tiene una limitación tan nítida como pudiera parecer. Así el acercamiento de la EFTA a la CE y la posible incorporación a la Comunidad de todos o algunos de sus miembros es un claro ejemplo de expansión interna del espacio de producción. Sin embargo, el estrechamiento de los lazos comerciales con los antiguos países del Este de Europa es, en principio, una expansión comercial externa. Pero la incorporación de la RDA a la CE a través de su anexión a la RFA, y el volumen de ayuda financiera otorgado por la CE al Este, son una clara muestra de que la intención última de la CE es incor-

<sup>8</sup> JACQUEMIN, A., y SAPIR, A. (1991): «Europe Post-92: Internal and External Liberalization», *American Economic Review*, mayo.

porar algunas zonas del Centro y Este de Europa a su espacio de producción.

### Confrontación entre bloques: lucha por los mercados externos

La expansión interna de los espacios de producción requiere continuidad geográfica para poder articular de forma eficiente la producción. Dado que los tres grandes centros mundiales de producción, que a partir de ahora llamaremos *cores*, están geográficamente muy distanciados, los posibles conflictos entre ellos sólo pueden surgir en los procesos de expansión externa. Podemos señalar tres características importantes en este conflicto:

1. No se produce entre Estados europeos, pues éstos tienen intereses comunes en torno a la CE. El conflicto surge entre los *cores* o centros, entre los tres grandes centros espaciales de producción: CE, EE. UU. y Japón. Por otro lado, no se trata ya de un choque entre Estados-nación, sino entre los actores del mercado: empresas en dura competencia internacional.

2. Existen dos direcciones diferenciadas en este conflicto. Cada una define una relación comercial distinta. Por un lado, la lucha por la penetración en los mercados internos de los centros. Es ésta una dirección norte-norte que genera una relación comercial simétrica entre los centros (relación *core-core*). Por otro lado, la tendencia neocolonialista de penetración en las periferias formadas, fundamentalmente, por el Tercer Mundo. Se trata de una relación vertical y asimétrica norte-sur. Cada *core* intenta penetrar en las periferias de otros centros (relación *core-periferia*).

3. La concesión de medios de financiación es un instrumento fundamental en la expansión del espacio externo. Los aspectos financieros ganan importancia cuando las operaciones se realizan con el Tercer Mundo, cuyos medios de pago son realmente escasos. La concesión de créditos blandos por parte de los estados del *core* como apoyo a la financiación privada es un camino

habitual para el dominio de los mercados. Por otro lado, el grado de influencia política desempeña también un papel muy importante en la penetración.

De esta manera nos encontramos con un mundo económicamente organizado en tres macrorregiones que incluyen, cada una, un centro o *core* y una periferia. En este extremo es fácil sentir la tentación simplificadora de unir grandes centros con sus periferias en parejas de la forma: EE. UU.-América Latina, Japón-Asia Oriental y CE-Africa. Algunos autores se han atrevido a identificar estas zonas en términos de la divisa fuerte dominante: la zona del dólar, la zona del yen y la zona del marco, que quizá en un futuro cercano sea llamada zona del ECU. Sin embargo, la configuración centro-periferia en las macrorregiones de EE. UU. y Japón carece aún de la nitidez necesaria para ser identificada de forma inequívoca. Algunos autores prefieren lanzar la hipótesis de dos únicas macrorregiones centradas en Europa y el Pacífico, respectivamente. En todo caso la configuración centro-periferia en torno a la Comunidad Europea parece estar en pleno proceso de construcción, tal y como veremos en el próximo apartado.

En un mundo así caracterizado cabe la existencia de conflictos sur-sur o inter-periferias. Sin embargo estos conflictos no estarían centrados en las relaciones sur-sur, cada vez más vacías de contenido, sino en las ventajas concedidas por el centro a cada periferia.

En todo caso, lo que está fuera de toda duda en esta discusión, es el hecho de que el factor espacio en su dimensión geográfica y económica está adquiriendo una relevancia desconocida hace tan sólo unos años. Los elementos políticos y estratégico-militares están perdiendo peso en la configuración de las relaciones comerciales internacionales<sup>9</sup>. En su lugar priman los criterios de eficiencia y competitividad, enormemente determinados por el estado de la tecnología y el espacio económico y geográfico.

Esto no significa que problemas estratégicos tan importantes

<sup>9</sup> FUKUYAMA, E. (1989): «The end of History», *Public Enquiry*.

como el abastecimiento de materias primas no vayan a ser objeto de conflicto entre las nuevas superpotencias.

### La expansión del espacio externo de la CE

Siguiendo la clasificación expansión del espacio interno-producción versus externo-comercialización vista anteriormente, vamos a hacer un breve repaso al actual proceso de expansión del espacio de la CE. Dedicaremos este apartado a la expansión del espacio externo o periferia. Con este fin utilizaremos datos estadísticos sobre el comercio global. El apartado siguiente lo dedicaremos a la expansión del espacio interno de producción comunitario.

Ya hemos visto cómo la expansión del espacio externo de un *core* consiste en la búsqueda de una demanda externa suficiente para mantener el sistema productivo en funcionamiento. La Europa industrializada encontró en la colonización el primer mecanismo de expansión externa. La vocación y experiencia marinas de Europa facilitaron la colonización de otros continentes. En este proceso, el nacionalismo de los Estados europeos se trasladó a los problemas coloniales, de manera que surgió un régimen de monopolio comercial en las relaciones metrópoli-colonia. La debilidad europea tras la Segunda Guerra Mundial desencadenó el proceso de desconcolización que obligó al viejo continente a buscar nuevos mecanismos de expansión externa. Estos mecanismos han sido los siempre difíciles pactos que se han materializado en acuerdos preferenciales, de los que cabe destacar los acuerdos de Lomé que ya se encuentran en su cuarta edición. Razones históricas y de proximidad geográfica justifican que el área de dominio europea se dirija fundamentalmente hacia África. Sin embargo, la actual configuración de las relaciones comerciales centro-periferia pone de manifiesto una realidad más compleja y aglutinadora. Su dimensión institucional radica en el complejo sistema comunitario de preferencias comerciales. La CE ha ido asegurándose mercados frente a otros *cores* mediante la firma de acuerdos preferenciales específicos, normalmente

país a país (salvo los acuerdos de Lomé con el grupo ACP y el trato de NMF).

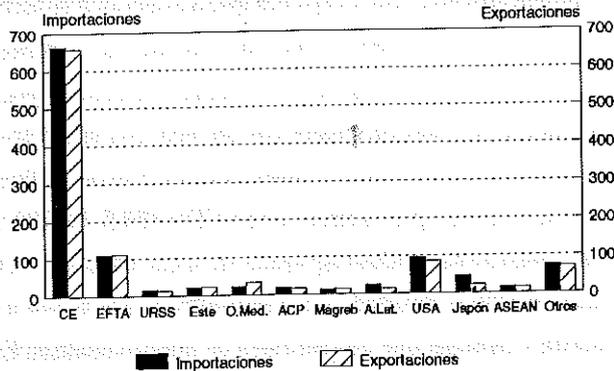
Seguidamente vamos a hacer un sencillo análisis de los flujos globales de comercio entre regiones que nos dibujará el perfil de la estructura de la periferia comercial comunitaria. Los criterios para la agrupación de los países combinan elementos geográficos, históricos e institucionales por un lado, con la intuición y el sentido común, por otro. Consideraremos Europa Occidental dividida en dos grupos institucionales: CE y EFTA. Europa Central y Oriental ha quedado agrupada en lo que llamamos Este-6, el cual excluye a la URSS —que forma grupo aparte— y a Yugoslavia y Albania, que quedan fuera de nuestro análisis. Estos dos países bien podían haber sido incorporados al grupo Este-6, dada la heterogeneidad que caracteriza a este grupo. «Oriente Medio» incluye quince países unidos únicamente por la continuidad geográfica. Los cinco países del Magreb están ligados también por la unidad del espacio.

Un rápido repaso a todas las agrupaciones consideradas nos pone de manifiesto que tan sólo la CE constituye una entidad económica e institucional. La Comunidad realiza el 60 por 100 de su comercio exterior entre países comunitarios, y posee un marco institucional común para las relaciones económicas y la resolución de disputas. El gráfico de comercio exterior de la CE muestra cómo las relaciones comerciales extracomunitarias se concentran en los otros países desarrollados de Europa (EFTA) y de otros continentes (los otros *cores* considerados anteriormente: EE. UU. y Japón). Los seis grupos restantes tienen porcentajes de participación en el comercio exterior comunitario, en torno al 1 o 2 por 100. Por otro lado, el nivel absoluto de comercio exterior de la CE es aproximadamente cinco veces mayor que el de la EFTA, siete veces mayor que el de la URSS, Este-6 u Oriente Medio, y unas 50 veces mayor que el del Magreb. Este es el primer síntoma evidente de que la CE ejerce las funciones de centro o *core* en el área considerada.

Los otros grupos incluidos en nuestro análisis carecen de este alto grado de integración económica e institucional. Este hecho

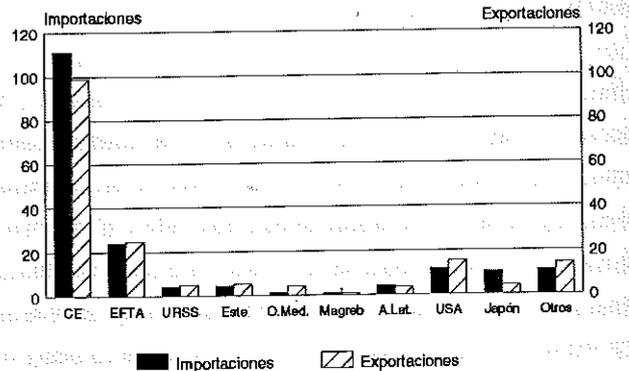
GRAFICO 1

**COMERCIO EXTERIOR DE CEE  
1990 (mil millones de ECUS)**



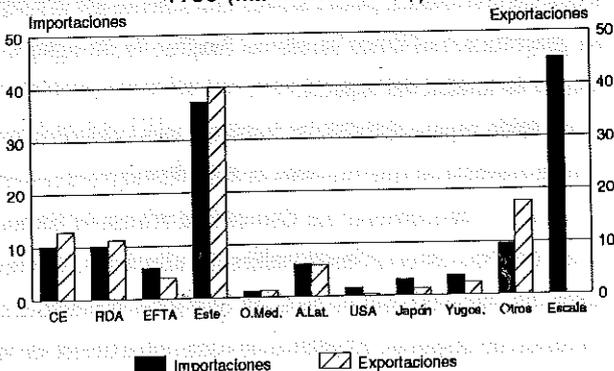
FUENTE: Eurostat.

**COMERCIO EXTERIOR EFTA  
1988 (mil millones de \$)**



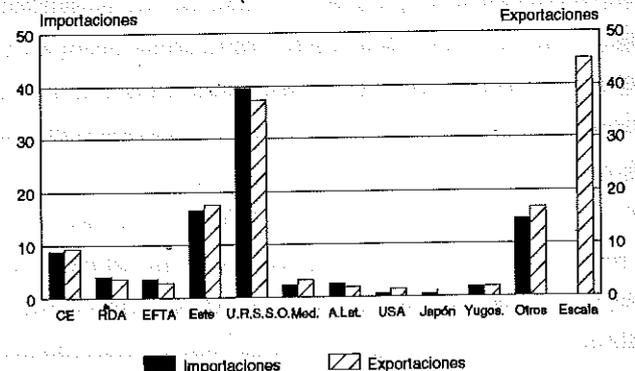
FUENTE: OCDE.

**COMERCIO EXTERIOR URSS  
1986 (mil millones de \$)**



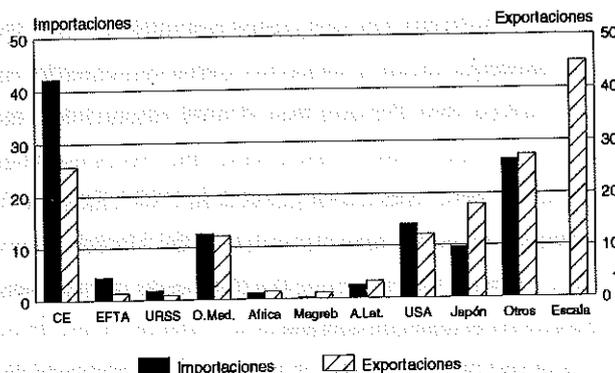
FUENTE: ONU.

**COMERCIO EXTERIOR ESTE-6  
1986 (mil millones de \$)**



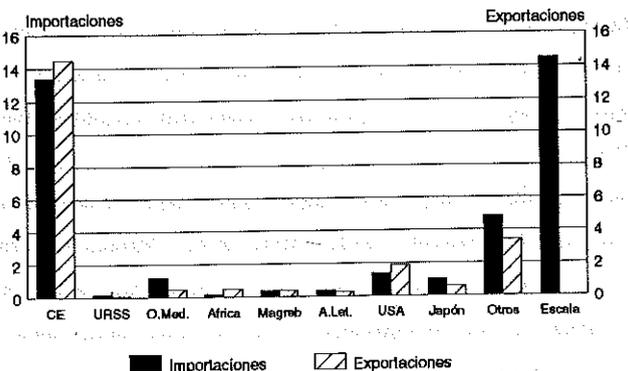
FUENTE: ONU.

**COMERCIO EXTERIOR ORIENTE MEDIO  
1988 (mil millones de \$)**



FUENTE: J. C. Albarrán, FMI.

**COMERCIO EXTERIOR MAGREB  
1988 (mil millones de \$)**



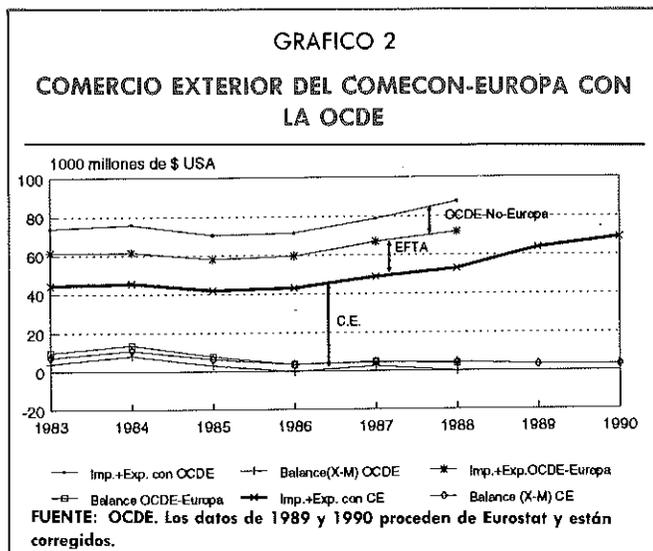
FUENTE: J. C. Albarrán, FMI.

se pone de manifiesto en el reducido nivel de comercio exterior intragrupo que presenta la mayoría de ellos. Esta es la primera característica importante de cada grupo-periferia. El marco de integración de la EFTA es un área de libre comercio entre sus miembros. Oriente Medio padece mucha más división que integración.

Cabe destacar únicamente el Consejo de Cooperación del Golfo como intento de integración formalizado. En el Magreb, los intentos de crear una Unión del Magreb Árabe (UMA) no parece que consigan arraigar en las relaciones entre sus miembros. El comercio entre los países del Magreb es ínfimo. En el caso de los países del Este y la URSS, integrados hasta hace poco en el Comecón, el comercio extra-grupo en 1986 fue realmente elevado. Se trata de países que entonces realizaban tan sólo comercio de Estado en moneda no convertible y que, por este motivo, realizaban la mayor parte de su comercio exterior entre ellos.

Una segunda característica del comercio exterior de los países de la periferia consiste en que su mayor socio comercial es, con diferencia, la CE. Esta afirmación se hace evidente en los casos de la EFTA, Oriente Medio y, sobre todo, el Magreb. Los países del Este y la URSS realizan más comercio entre ellos que con la CE. Sin embargo, si añadimos al comercio con la CE el que realizaban con la antigua República Democrática Alemana, comprobamos que el peso comercial de la Comunidad pasa a tener una importancia de primer orden. La legitimidad de esta operación procede del hecho de que la RDA fuera el mayor comerciante del grupo Este-6, y esté hoy integrada en el Tratado de Roma. Por otro lado, la evolución del comercio de los países del Este y la URSS con la CE sigue una clara y pronunciada tendencia ascendente desde 1986 (Gráfico 2). No sólo aumenta el comercio con Occidente, sino también la participación de la Comunidad en este comercio. La evolución económica e institucional reciente y previsiblemente futura, permiten augurar una confirmación y aceleración de esta tendencia.

Los esquemas de dependencia exportadora que presentamos a continuación, reflejan con nitidez la idea de dependencia asimé-

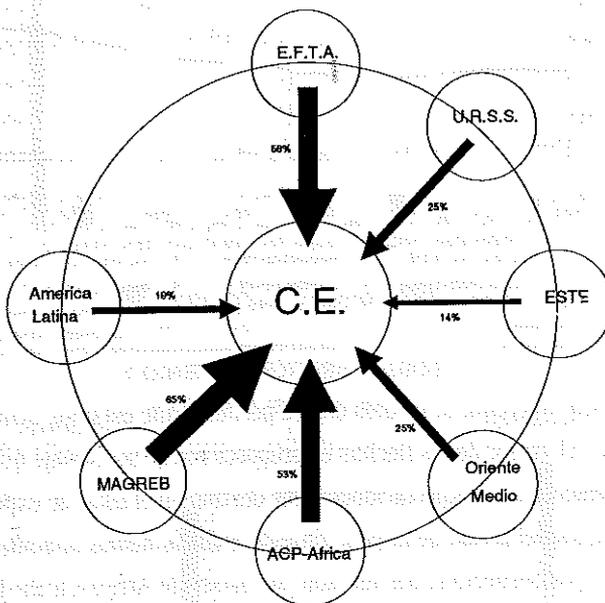


trica inherente al modelo centro-periferia que estamos utilizando. El grosor de las flechas es proporcional al porcentaje que representan las exportaciones a ese destino en el total de exportaciones del grupo de origen. En este análisis hemos añadido dos grupos periféricos: por un lado, los países de Africa-Caribe-Pacífico ligados por la convención de Lomé con la Comunidad, y por otro los países de América Latina. Por otra parte, hemos incluido en las exportaciones del Este y la URSS a la CE, las que tenían por destino la RDA. Las exportaciones a la CE representan un porcentaje muy alto (50-65 por 100) en la EFTA, el grupo ACP y el Magreb; alto (25 por 100) en la URSS y Oriente Medio; y medio en la Europa del Este y América Latina. Por el contrario, las exportaciones a cada uno de estos grupos representan un porcentaje muy reducido (1-3 por 100) en las exportaciones totales comunitarias. La única excepción es la EFTA con un 10 por 100.

Las relaciones de este tipo colocan a la CE en una posición de mercado muy fuerte. La Comunidad «concede» a las distintas regiones de la periferia distintos tipos de trato preferencial. En cada uno de estos acuerdos la CE pone en juego una porción mínima de su economía exterior, mientras que cada periferia se está jugando la viabilidad misma de sus economías. Esta relación asimétrica centro-periferia así como la relación simétrica centro-

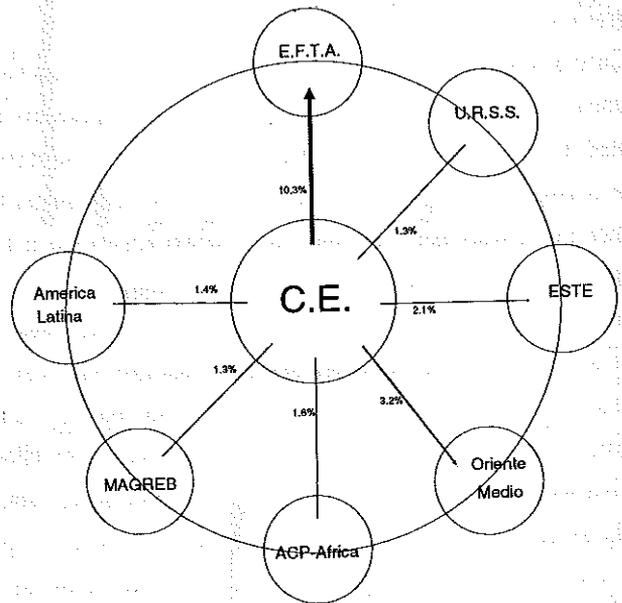
GRAFICO 3

**DEPENDENCIA EXTERIOR RESPECTO DE LA CE**  
% de exportaciones a la CE respecto del total exportaciones



FUENTE: ONU, FMI, OCDE y Eurostat.  
Años: 1986/1990.

**DEPENDENCIA EXTERIOR DE LA CE**  
% de exportaciones de la CE respecto del total exportaciones



FUENTE: Eurostat.  
Año: 1990.

centro quedan definidas de manera más formal en los índices de dependencia exportadora calculados en el apéndice.

Cada región periférica tiene particularidades propias, tanto en cuestiones internas como en sus relaciones con la CE. No es ésta la ocasión para analizarlas con detalle. La EFTA es muy probable que se incorpore al *core* comunitario. La URSS y el Este se encuentran en un proceso de cambio institucional, social y económico de consecuencias no del todo previsibles. Parece razonable que parte de ésta área sea absorbida por el *core* y parte quede en la periferia. El Magreb y ACP-Africa constituyen la periferia más evidente y dependiente de la CE. Oriente Medio tiene características especiales por la existencia de conflictos difíciles y grandes producciones de petróleo. América Latina constituye una periferia muy alejada que se encuentra más en la órbita de Estados Unidos, el *core* del otro lado del Atlántico.

Hemos visto que no cabe duda empírica de que la CE se constituye en centro de una gran macrorregión económica. Desde un punto de vista geoestratégico podríamos agrupar la periferia comunitaria en torno a tres mares: el mar Báltico que conecta con la EFTA; el mar Negro, que supone una importante comunicación con el Este y los Balcanes; y el mar Mediterráneo, puente hacia el Mundo Árabe (Magreb y Oriente Medio). Esta clasificación es significativa en un mundo en el que las relaciones comerciales están cada vez más dominadas por el factor espacio.

**La expansión del espacio interno europeo**

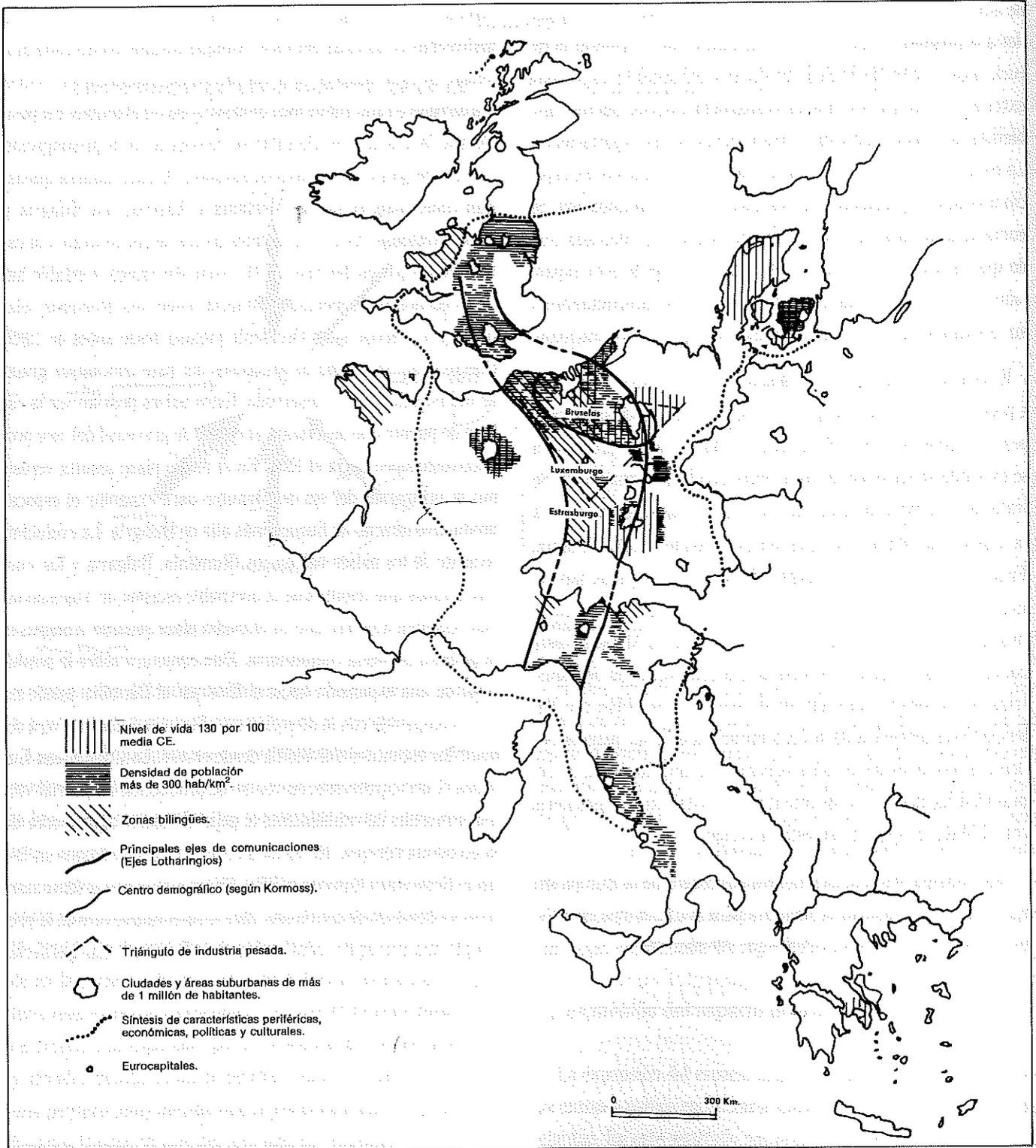
La expansión del espacio interno de producción dentro del *core* europeo parece encontrarse inmersa en un enorme proceso de cambio. En este apartado nos proponemos hacer un ejercicio no

de adivinación, sino de orientación de futuro. Queremos responder a la pregunta, ¿qué ejes fundamentales van a vertebrar la futura organización del espacio productivo europeo? La expansión externa de Europa descrita en el apartado anterior plantea problemas de comercialización y financiación de las exportaciones. La expansión interna está ligada a la reestructuración del espacio productivo y requiere muchos años para su consolidación. Se encuentra en estrecha relación con la creación del Mercado Unido que estaba prevista para 1992. La evolución de esta expansión interna está sujeta a muchos factores de incertidumbre y su previsión futura es un ejercicio de especulación racional.

El centro productivo de Europa se ha ido construyendo poco a poco en un proceso histórico que ha situado la industria europea alrededor del Rin. Esta área de concentración productiva se extiende al norte por la costa, entre Londres y Dinamarca. Se trata de una extensa zona que incluye los terrenos próximos a la Cuenca del Rin y pertenecientes al Reino Unido, Benelux, Francia y Alemania. Las nuevas tecnologías que algunos han llamado «con pies libres» han posibilitado la ampliación del centro productivo europeo hacia el sur, atravesando los Alpes. En este contexto cabe señalar la tendencia a la concentración de industrias de tecnología avanzada en el arco que une Milán con Valencia. Esta tendencia de la CE a mirar hacia el sur parecía evidente a mediados de los años ochenta. La ampliación de la Comunidad hacia el sur y los intentos de revitalizar las relaciones con el Magreb, apuntan en esta dirección.

Sin embargo, los acontecimientos acelerados de la Europa del Este abren una alternativa atractiva para la CE: la dirección Este. Cada vez parece más evidente que Alemania tiene capacidad

inversora y tecnológica suficiente para servir de estímulo a las maltrechas economías del Este. Aunque resulta aventurado profetizar en esta materia, otra vía fluvial de comunicación podría convertirse en un nuevo foco de desarrollo: el Danubio. Es posible que la Cuenca del Danubio se convierta en la prolongación natural del gran *core* industrial europeo. De esta manera quedarían conectados el sur de Alemania y Austria, con Hungría y Checoslovaquia. Estos dos últimos países se encuentran a la cabeza de los países del Este en su evolución rápida y estable hacia la economía de mercado. Hungría posee una economía relativamente abierta hacia Occidente incluso desde antes de 1989. Checoslovaquia es uno de los países del Este con mayor grado de industrialización y desarrollo. Estos países podrían ser la cabeza de puente que desplazara el centro de gravedad del *core* productivo europeo hacia el Este. En el medio plazo resulta verosímil la utilización del eje del Danubio para expandir el espacio productivo interno de Europa más allá de Hungría. La evolución reciente de los países balcánicos (Rumanía, Bulgaria y los nuevos Estados que resulten de la previsible escisión de Yugoslavia) nos permiten augurar que en el medio plazo pasarán a engrosar la primera periferia comunitaria. Esta conjetura sobre la posibilidad de una expansión hacia el Este por el Danubio, puede no ser incompatible con la dirección sur. Pero sin duda ésta verá reducir los estímulos que reciba desde el *core*. La Comunidad Europea y, principalmente, su centro de producción industrial van a desempeñar inevitablemente el papel de centro aglutinador de la economía europea. En torno a él se dibuja poco a poco un Espacio Económico Europeo (CEE + EFTA + Este-6) que lentamente se va llenando de contenido. Este será el futuro *core* de la previsible macrorregión constituida por Europa y su periferia.



## Apéndice

### Índice de dependencia

Sean las siguientes denominaciones:

$i, j$  = Países o grupos de países.

$X_{ij}$  = Volumen de exportaciones del grupo  $i$  al grupo  $j$ .

$X_i$  = Exportaciones totales del grupo  $i$ , excluyendo el comercio intra-grupo.

$P_i$  = Población del grupo  $i$ .

Entonces, definimos el Índice de Dependencia Exportadora de  $i$  respecto de  $j$ ,  $D_{ij}$ , como:

$$D_{ij} = \frac{(X_{ij} / X_i)}{(X_{ji} / X_j)}$$

Asimismo, definimos el Índice Relativo de Dependencia Exportadora de  $i$  respecto de  $j$  como:

$$DR_{ij} = \frac{(X_{ij} / X_i) / P_j}{(X_{ji} / X_j) / P_i} = D_{ij} \cdot \frac{P_i}{P_j}$$

$D_{ij}$  trata de matizar cuál es la naturaleza del comercio entre dos países o grupos de países desde el punto de vista de la dependencia, la asimetría o el poder. Nos indica cuál es la relación de pesos relativos en la exportación de un país respecto de otro. Es la relación entre la importancia exportadora de  $j$  respecto de  $i$  y la de  $i$  respecto de  $j$ . Si  $j$  es un destino muy importante para las exportaciones de  $i$ , pero no al revés, el índice será mayor que uno y podremos concluir que  $i$  depende de  $j$  para su exportación. Se trata de una dependencia comercial. Si el índice es uno, el peso relativo es idéntico y nos encontramos ante grupos de países que carecen de una dependencia asimétrica fuerte. Esta situación es compatible con una interdependencia cuantitativamente importante. Por este motivo, y para que la interpretación del índice no resulte confusa, debemos aplicarlo sólo a dos grupos de países con una relación comercial significativa (por ejemplo, podemos exigirles que para al menos uno de los dos países las exportaciones al otro signifiquen más de un 50 por 100). Si el índice es menor que la unidad, debemos interpretar que  $i$  es un país comercialmente poderoso respecto de  $j$ .

El Índice de Dependencia Exportadora de un grupo de países respecto de sí mismo sería igual a la unidad. De esta forma «1» significa un grado de dependencia neutro o de interdependencia. El Índice de Dependencia

Exportadora puede interpretarse en términos de poder. A la hora de negociar acuerdos comerciales globales entre dos grupos de países, el poder negociador de cada grupo está positivamente correlacionado con el Índice de Dependencia que el otro grupo tiene respecto de él.

El Índice Relativo de Dependencia supone una corrección al índice original para evitar las distorsiones que producen las diferencias de tamaño entre los grupos de países. El índice absoluto es el verdadero indicador del poder de negociación, pues los países aprovechan siempre las ventajas que les proporciona su tamaño; el índice relativo tan sólo indica una dependencia real o relativa teórica: la que en media tiene un habitante del grupo  $i$  respecto a un habitante del grupo  $j$ . El Índice Relativo de Dependencia Exportadora indica la relación entre los puntos porcentuales por habitante del grupo de destino que representan las exportaciones al otro grupo. Tanto este índice relativo como el absoluto deben interpretarse a la luz del porcentaje que representan las exportaciones al país de destino. Como ya hemos indicado, sólo si este porcentaje es alto el índice tiene significación.

A continuación, presentamos algunos índices de dependencia calculados para parejas de grupos regionales que afectan a la configuración de las relaciones centro-periferia en torno a la CE. Las fuentes de los datos son las mismas que las de los datos presentados en el apartado anterior. Los índices son de elaboración propia.

Llama la atención el hecho de que todos los grupos considerados mantengan índices de dependencia respecto de la CE mayores que la unidad. Esto significa que la CE está en situación de ejercer poder sobre los otros grupos. Todos ellos dependen asimétricamente de la Comunidad. El paso a los índices relativos nos depara dos sorpresas en lo que a la CE se refiere. Tanto la EFTA como Este-6 pasan de un índice absoluto mayor que la unidad a uno relativo menor que uno. Podríamos llamar a este fenómeno «efecto falta de autosuficiencia»: se trata de dos grupos relativamente pequeños que necesitan importar más por habitante. Por esta razón el Índice de Dependencia Exportadora de la CE respecto de EFTA y Este-6 crece cuando se considera en términos relativos.

La URSS, Oriente Medio y el Magreb mantienen elevados índices de dependencia exportadora tanto absolutos como relativos. Estos grupos constituyen un claro ejemplo de periferia respecto de la CE. Su dependencia asimétrica respecto del *core* es muy acusada. Por el contrario los índices de dependencia de EE.UU. y Japón respecto de la CE se mueven en las proximidades de la unidad, sobre todo en términos relativos. Este es un claro indicio de interdependencia entre los *cores*. Las relaciones centro-centro son de naturaleza más simétrica. El hecho de que Japón presente unos índices de dependencia absolutos respecto de la CE y EE. UU. algo elevados, debe interpretarse en el contexto de un país con fuertes saldos netos exportadores y con dimensiones demográficas inferiores a los otros dos gigantes.

CUADRO 1  
INDICE DE DEPENDENCIA EXPORTADORA DE *i* RESPECTO DE *j*

<i>i/j</i>	Indice absoluto: $D_{ij}$				Indice relativo: $DR_{ij}$			
	CE	EFTA	URSS	EE. UU. Canadá	CE	EFTA	URSS	EE. UU. Canadá
Japón .....	3,30	1,10	0,86	2,30	1,25	4,20	0,36	1,04
EE. UU. + Canadá .....	1,47	0,34	3,50		1,22	2,90	3,27	
Magreb .....	20,00	n.d.	n.d.		4,00	n.d.	n.d.	
Or. Med. ....	3,40	0,52	0,73		2,50	3,90	0,60	
Este-6 .....	3,00	1,03	1,15		0,85	3,60	0,45	
URSS .....	7,70	1,21			6,50	10,9		
EFTA .....	2,50				0,25			

FUENTE: Elaboración propia.

Los índices de dependencia respecto de la EFTA son análogos a los de la CE. Destaca, sin embargo, la importancia del efecto «falta de autosuficiencia» que eleva el nivel de los índices relativos. La EFTA es un gran importador por habitante.

La URSS presenta las características de un país con importantes dependencias respecto del Este-6, Oriente Medio, la CE y Japón. El elevado índice de dependencia de EE. UU. respecto de la URSS no es significativo, dado el escasísimo peso que tienen estos países en sus exportaciones respectivas.

El análisis pormenorizado del Cuadro 1 nos permite identificar tres tipos de relaciones diferentes:

1. Índice aproximadamente igual a uno. Se trata de relaciones de interdependencia inter-*cores*. Incluimos aquí las relaciones triangulares entre EE. UU., Japón y la CE.

2. Índice significativamente mayor que uno. En este caso existe una dependencia asimétrica centro-periferia. Son ejemplos claros de este tipo de relaciones comerciales las que mantiene la CE con la URSS, Oriente Medio y, sobre todo, el Magreb. Aunque los índices no han sido calculados para América Latina y el grupo ACP, es de suponer que ambos presentarán valores de dependencia altos, especialmente el grupo ACP.

3. Índices relativo y absoluto que indican direcciones opuestas en la dependencia. Se trata de situaciones ambiguas o de cambio. En el caso de la EFTA esta situación se debe a su avanzado estado de absorción por parte del *core* comunitario. En el caso de Este-6 son los cambios estructurales y las limitaciones impuestas por un comercio todavía no liberalizado. En todo caso, y tal como vimos en el apartado anterior, existe una fuerte tendencia al aumento de su dependencia respecto de la CE.