

El desarrollo de los intercambios Sur-Sur y el futuro de las relaciones Internacionales**

I. EL DESARROLLO DE LOS INTERCAMBIOS SUR-SUR BAJO EL IMPACTO DE LOS NUEVOS PAISES INDUSTRIALES (N.P.I.)

El crecimiento espectacular del comercio de productos manufactu-

* Investigador del Instituto de Recherche Economique et de Planification du Développement (IREP/Développement). Universidad de Grenoble. Francia.

** Este trabajo fue presentado en el seminario: "La acumulación de capital en los países semi-industrializados y modificaciones de las relaciones económicas internacionales", realizado por el CIE, Universidad de Antioquia, en octubre de 1982. Para la realización de este seminario se contó con la colaboración de la Embajada de la República de Francia en Colombia. Traducción de Eduardo Aldana C., profesor del Departamento de Economía de la Facultad de Ciencias Económicas. Universidad de Antioquia.

rados entre países del Tercer Mundo —aunque poco conocido por el momento— figura como el elemento central de la rápida progresión de algunos de ellos. Una decena de economías han llegado, de esa manera, a una nueva etapa de su desarrollo con la presencia en su seno, de industrias relativamente exitosas.

Los intercambios Sur-Sur de productos manufacturados han sido multiplicados por 5.5 entre 1973 y 1980, mientras que, para el mismo período, los intercambios entre países industrializados lo fueron por 2.8

En 1980, este comercio Sur-Sur de productos manufacturados se eleva a 37.8 mil millones de dólares

y representa el 37% de las exportaciones totales de los países en vía de desarrollo (PVD) contra el 28% en 1973. (Ver cuadro N° 1).

CUADRO N° 1

COMERCIO DE PRODUCTOS MANUFACTURADOS ENTRE PAISES EN VIA DE DESARROLLO (P.V.D.). (Miles de millones de dólares)

DESTINO	ORIGEN	CONJUNTO DE PAISES EN VIA DE DESARROLLO (P.V.D.)	
		1973	1980
Países exportadores de petróleo		1.50	10.90
Resto de países en vía de desarrollo		5.35	26.90
Total países en vía de desarrollo		6.85	37.80
Total mundial		24.10	101.00
Porcentaje de los países en vía de desarrollo		28.4	37.4

FUENTE: GATT, *El Comercio Internacional en 1980-1981*. Ginebra, 1981.

Considerados hasta ahora sobre todo como vendedores de aparatos de radio, vestidos y otros bienes de consumo de bajo precio, Corea del Sur, Taiwan, Argentina, Brasil, India y otros países han conquistado una posición creciente como proveedores de productos industriales en los grandes mercados del Tercer Mundo.

Los países del Norte han proporcionado en gran medida, hasta el presente, los capitales extranjeros que han contribuido al impulso de la economía de los Nuevos Países Industrializados. Los primeros han aprovisionado los mercados de los segundos en bienes intermedios y de equipo e igualmente absorben aún una parte importante de las ex-

portaciones de productos manufacturados de los Nuevos Países Industrializados.

Sin embargo, la crisis del petróleo, el encarecimiento de las materias primas y la necesidad de encontrar mercados complementarios han generado en los Nuevos Países Industrializados una nueva problemática en las relaciones con el Sur.

1. *La emergencia de nuevos lazos de interdependencia Sur-Sur.*

Obligados a comprar al Sur la mayor parte de su petróleo y de sus materias primas a precios progresivamente elevados, los Nuevos Países Industrializados buscan ac-

tualmente no sólo reducir el peso de sus importaciones sino también acrecentar el volumen de sus exportaciones, en especial en los mercados del Sur. A consecuencia del petróleo y de las materias primas, las relaciones con el Sur (principalmente con los países exportadores de petróleo) revisten en adelante, para los Nuevos Países Industrializados, un carácter estratégico que determina en gran medida su política de expansión comercial

La situación energética mundial incita, en buena medida, a ciertos países a asegurar sus aprovisionamientos a través de una internacionalización de la producción de bienes intermedios. Así, por ejemplo, Taiwan adquiere el 60% de la producción de una planta de úrea (145.000 toneladas por año), construída por Pullman Kéllog en Arabia Saudita, luego de un convenio "joint-venture"* a 50% con los sauditas. Más recientemente, la primera firma química taiwanesa, la Formosa Plastic, construirá en 1982 una planta de 900.000 toneladas de etileno dicloride y de VCM, la mitad de cuya producción sería repatriada a Taiwan. Se podría pensar que la petroquímica coreana continuará también su impulso en el extranjero, siguiendo el ejemplo japonés y taiwanés, adquiriendo participaciones en las nuevas industrias petroquímicas que se construi-

* Joint-venture: Empresa mixta con participación de una empresa multinacional [T].

rán alrededor de los centros petroleros de la ASEAN* y del Medio Oriente⁽¹⁾.

La situación energética explica, igualmente, el despliegue de Corea del Sur en el Medio Oriente. De ocho millones de dólares en 1975, los contratos de construcción de grandes obras por parte de Corea del Sur en esa zona pasaron a ochocientos millones de dólares en 1980⁽²⁾. Estos trabajos se refieren a: autopistas, aeropuertos, conjuntos portuarios y aún la edificación de ciudades nuevas. Corea del Sur es actualmente el primer constructor de la región: en 1980, más de cien mil coreanos trabajaron en la realización de estas obras.

Otras naciones se dirigen igualmente hacia los países productores de petróleo: es el caso del Brasil que firmó un contrato de doce mil millones de dólares con Venezuela para la construcción de la central hidroeléctrica de Gueai (9000 M W). El acuerdo firmado en agosto de 1980 entre México y Venezuela para el aprovisionamiento de los países latinoamericanos ilustra

* ASEAN; Asociación de países del Sudeste Asiático.

1. R. Chaponniere, P. Judet: "Problemes posés par la semi-industrialisation: la Corée du Sud", IREP-D, Août, 1981.
2. Los contratos de construcción y de grandes obras firmados por Corea del Sur, a nivel mundial, representan el doble de los contratos firmados por las empresas francesas.

igualmente esta tendencia hacia el replanteamiento económico Sur-Sur, aún si se trata de una región en particular.

Esta "ofensiva" hacia los países productores de petróleo no sería concebible si los Nuevos Países Industrializados no presentaran hoy en día un poderoso aparato industrial y si no hubieran realizado, desde años atrás, esfuerzos importantes para diversificar sus exportaciones.

Esta ofensiva es totalmente conforme con la vocación de estos países la cual había permanecido hasta ahora, en buena medida, en forma virtual.

2. *La búsqueda de mercados por parte de los Nuevos Países Industrializados.*

2.1 *De las exportaciones de productos manufacturados a los conjuntos "llave en mano" **

En general, los países en vía de desarrollo con un mayor nivel de industrialización exportan preferentemente hacia los países menos industrializados o limitrofes (como en el caso Brasil-Argentina) bienes que incorporan mayor capital y mano de obra más calificada que aquéllos que componen sus exportaciones hacia el Norte. Así, pode-

* "Llave en Mano": Proyecto acabado y listo para entrar en operación [T].

mos observar mayores exportaciones de fundición de acero, productos químicos, máquinas y material de transporte (cf. cuadro N° 2) y aún de plantas "llave en mano", de tecnología y de la ingeniería de grandes obras ⁽³⁾.

Son conocidos los éxitos alcanzados por Corea del Sur en los países en vía de desarrollo del Sudeste Asiático y también en el Medio Oriente y en Africa: máquinas textiles, equipos industriales para los IAA, siderurgia, industria del cemento, construcción de carreteras y de viviendas, instalaciones portuarias y conjuntos llave en mano (cementos en Arabia Saudita, fábrica de neumáticos en Sudán, de zinc en Tailandia, etc...).

Por su parte, la Argentina vende material agrícola y construye plantas en la rama agro-alimentaria y en la industria química. También el Brasil ofrece a los países del Sur los productos más elaborados de su sector metálico: automóviles (97% de las exportaciones de ese sector); aparatos de mantenimiento y extracción (96%); vehículos-herramientas (82%).

Estas exportaciones de tecnologías y de complejos "llave en mano" hacia los países en desarrollo se refieren por el momento a sectores con lenta evolución tecnológica

3. J. Perrin: "Des nouveaux exportateurs de technologie: les pays semi-industrialisés". *Economie et Humanisme*. N° 256, Nov.-Dec. 1980.

CUADRO Nº 2

COMPOSICION POR PRODUCTOS DE LAS EXPORTACIONES DE PRODUCTOS MANUFACTURADOS DE LOS PAISES IMPORTADORES DE PETROLEO - 1979

PRODUCTOS	PAISES INDUSTRIALIZADOS		PAISES EN VIA DE DESARROLLO	
	Miles de Millones de Dólares	Porcentaje	Miles de Millones de Dólares	Porcentaje
Fundición, acero	1.80	3.6	1.90	6.9
Productos químicos	3.10	2.0	3.10	11.3
Productos electrodomésticos	15.60	30.9	11.10	40.4
—máquinas especiales	0.75	1.49	2.15	7.8
—material de oficina y telecomunicaciones	4.85	9.6	1.60	5.8
—automotores de carga	0.55	1.9	4.40	16.0
—electrodomésticos	4.50	8.9	1.85	6.7
Textiles	4.65	9.3	4.25	15.5
Confecciones	10.70	21.2	1.50	5.5
Otros productos de consumo	8.30	16.5	2.55	9.3
<i>Total de productos manufacturados</i>	<i>50.40</i>	<i>100.0</i>	<i>27.50</i>	<i>100.0</i>

FUENTE: Cálculos elaborados a partir de datos del GATT, *Op. cit.*, 1981.

y resultan de un proceso de aprendizaje y de asimilación dirigido localmente ⁽⁴⁾.

Las firmas multinacionales de los países industrializados parecen intervenir sólo en forma marginal en las exportaciones de tecnología de los países semi-industrializados. Lo anterior es cierto para la India y Corea del Sur. Aún en el caso de Brasil o de la Argentina, donde el

papel de las multinacionales es importante, el dinamismo de las exportaciones de tecnología depende principalmente de las firmas locales. En el caso particular de la Argentina, las multinacionales realizan el 75% de las exportaciones de productos manufacturados y solamente el 30% de las exportaciones de plantas "llave en mano" y de los servicios de ingeniería ⁽⁵⁾.

4. J. Perrin. *Les pays semi-industrialisés dans la DIT: les exportations de technologie Sur-Sur*. IREP-D, 1980.

5. J. Katz y Ablin. "Technology and Industry, a macroeconomic analysis of Argentina's recent experience". IDB. August, 1978.

2.2 *Hacia un replanteamiento generalizado.*

Estas exportaciones, aún si ellas constituyen apenas débiles brechas en el monopolio por tanto tiempo defendido por los proveedores tradicionales, tienen, sin embargo, el interés de reflejar la existencia de un dinamismo interno, sin el cual no sería posible poner en marcha esos "paquetes" exportables que exigen a la vez dominio de técnicas, del crédito, de la comercialización, de la organización, de la investigación, etc.... Tomando diferentes puntos de partida y siguiendo vías disímiles, varios países están en capacidad de construir y luego de perfeccionar los soportes de sus operaciones de exportaciones y de conjuntos industriales.

Estas iniciativas se desarrollan simultáneamente: ⁽⁶⁾

— A través de la promoción de la capacidad de ingeniería local.

— A través del establecimiento de una serie coherente de medidas financieras favorables a la exportación a crédito de conjuntos industriales: medidas de este tipo han sido tomadas por la Argentina desde 1975 y por el Brasil en 1976 y 1978. En 1979 se creó un banco para promover las exportaciones en Taiwan y en Corea del Sur.

— A través de la construcción de

6. P. Judet. *Les Nouveaux Pays Industriels*, Editions Ouvrieres, 1981.

una red de comercio internacional: creación de INTERBRAS (sociedad comercial de PETROBRAS) en Brasil; lanzamiento de doce sociedades comerciales en Corea del Sur en 1975, de cinco en Taiwan en 1979.

— Por medio de la constitución de filiales extranjeras: inversiones argentinas en América Latina; aumento en las inversiones coreanas en la ASEAN; inversiones de la India en Africa y en Asia, etc.

II. LAS RELACIONES SUR-SUR Y LA EVOLUCION DE LA ECONOMIA MUNDIAL.

1. *Una mejor apreciación de las necesidades del Sur hacia la "Self reliance collective" **.*

Los nuevos proveedores del Tercer Mundo parecen estar en condiciones de proponer técnicas más simples, de dimensiones más reducidas y mejor adaptadas a la situación socio-económica de los países en vía de desarrollo. Taiwan se ha especializado en proyectos de pequeña y mediana industria con tecnología simple: producción de artículos metálicos, de papel, artículos en materia plástica, azúcar, jabón, principalmente dirigidos a la ASEAN. El Brasil ofrece sus servicios

* Self reliance collective: auto-confianza colectiva; alusión al crecimiento económico de esos países, apoyados en sus propias fuerzas [T].

de ingeniería y de cooperación industrial en América Latina y en Africa, luego de haber comprobado su eficacia en su propio territorio. La India aplica sus conocimientos relativos a las pequeñas industrias y a las industrias rurales en Tanzania, en Nepal y en Malasia (pequeñas fábricas de cemento, material eléctrico, etc.).

El hecho de que el 75% de las exportaciones Sur-Sur se dirija hacia los pequeños y medianos países tiende a probar que son mejor adaptadas a las realidades socio-económicas de numerosos países en vía de desarrollo.

Por otro lado, las grandes firmas no se equivocan con respecto a la importancia del fenómeno cuando observan que los países árabes, cada vez más sensibles a los precios, utilizan más frecuentemente los servicios de proveedores de los países en vías de desarrollo avanzados: en Libia, por ejemplo, las sociedades indias amplían sus ventas de maquinaria relativamente simple cuyo control de funcionamiento y de mantenimiento puede ser fácilmente realizado ⁽⁷⁾.

Así, el desarrollo de las relaciones Sur-Sur tiende a corresponderse con una nueva apreciación de las normas y necesidades de los países en vía de desarrollo y con propósitos nacionales de control técnico y social. Este desarrollo de las

7. *Business International*. 2 noviembre, 1979.

relaciones Sur-Sur va igualmente en el sentido de las aspiraciones del Tercer Mundo hacia la "self reliance collective", en cuyo seno la evolución de los intercambios y de la cooperación entre los Nuevos Países Industrializados, los países exportadores de petróleo y el resto de países en vía de desarrollo permitiría obtener, en el Sur, un crecimiento más autónomo de sus economías.

Para el logro de ese objetivo, los países exportadores de petróleo están en condiciones de ejercer una influencia determinante ⁽⁸⁾ que puede materializarse a través de la utilización de algunos instrumentos que le son propios, como son:

— Su poder petrolero: por ejemplo, el acuerdo entre México y Venezuela en agosto de 1980, citado más arriba, o la decisión de Argelia, Libia, Nigeria y Gabón de garantizar a los países africanos el aprovisionamiento, a precios oficiales, para evitarles —en caso de crisis— el costoso recurso a los mercados de petróleo *spot* *.

— Una participación más activa de sus bancos o de las plazas financieras ligadas al desarrollo de establecimientos bancarios *off sho-*

8. Ver P. Judet: *Les problèmes de l'énergie et les rapports entre les pays industrialisés et les pays du Tiers Monde*, IREP-D, 1980.

* Spot: Mercados de entrega y pago inmediatos [T]:

re*, en el financiamiento de la industrialización del Tercer Mundo: por ejemplo, el proyecto argelino-venezolano de un banco de desarrollo o el proyecto de transformación del actual Fondo Especial de la OPEP en una verdadera organización de desarrollo, comparable al Banco Mundial.

2. *Desarrollo de los intercambios Sur-Sur y el futuro de las relaciones Norte-Sur.*

La intensificación de las relaciones Sur-Sur puede abrir, sin embargo, perspectivas interesantes para las economías desarrolladas.

2.1 A largo plazo, en la perspectiva de reestructuración de las relaciones Norte-Sur, por cuanto el desarrollo de los intercambios y de tecnología entre los países en vía de desarrollo contribuye:

— a hacer evidente la inútil sofisticación que caracteriza a buen número de proyectos propuestos por el Norte;

— a relativizar la “ley” de las economías de escala en ciertos sectores (en la siderurgia, cementos, en la industria del azúcar, del amoníaco, del papel);

— a mostrar que una instalación

industrial no es solamente una yuxtaposición de máquinas sino también un conjunto inmaterial a dirigir y un conjunto de hombres a formar;

— a llamar la atención sobre la hecho que los Estados tienen un papel a cumplir, no solamente al permitir, progresivamente, la libertad de acceso a los resultados de investigaciones que ellos mismos han financiado, sino también, creando las condiciones de una mayor apertura de las empresas que ellos controlan.

2.2 A más corto plazo, a través de cambios en la orientación de los intercambios de Norte/Sur a Norte/Sur-Sur: firmas occidentales que se asocian con firmas de los Nuevos Países industrializados para intervenir en el Medio Oriente; firmas occidentales que se instalan en un Nuevo País industrializado (o establecen acuerdo con él) para exportar a los países en vía de desarrollo: es el caso de la Bechtel, el primer *engineering* mundial que fabricará equipos en Corea del Sur para ser exportados o, también, el caso de Italmipianti, que ha firmado un acuerdo con Hunday, el cual comercializará la tecnología italiana de los altos hornos en los países asiáticos.

Tales cooperaciones Norte/Sur-Sur deberían posibilitar la industrialización del Tercer Mundo dentro de un marco de nuevas relaciones económicas internacionales.

* Bancos off shore: Bancos o agencias bancarias situados fuera del país sede [T].