Globethics Repository



Hacia una revisión de las relaciones con la Comunidad Europea [Towards a review of relations with the European Community]

This page was generated automatically upon download from the Globethics Repository. More information on Globethics see https://www.globethics.net. Data and content policy of Globethics Repository see https://repository.globethics.net/pages/policy.

Item Type	Article
Authors	Castellanos, Diego Luis
Publisher	Fundación Friedrich Ebert (FES)
Rights	Creative Commons Copyright (CC 2.5)
Download date	2026-11-12 14:37:45
Link to Item	http://hdl.handle.net/20.500.12424/220822

Nueva Sociedad Nro.106 Marzo- Abril 1990, pp. 119-128

Hacia una revisión de las relaciones con la Comunidad Europea

Castellanos, Diego Luis

Diego Luis Castellanos: Economista venezolano, doctorado por la UCV. Fue embajador representante de Venezuela ante Naciones Unidas y los organismos internacionales con sede en Ginebra. Es profesor en la Universidad Central de Venezuela (UCV) y consultor de SELA, ALADI y Pacto Andino.

Necesario es reconocer que las divergencias con la Comunidad Europea (las subvenciones agrícolas, la posición de la CE en materia de servicios y el proteccionismo en general) son factores presentes y obstaculizantes del diálogo y de la negociación; pero posiblemente el mayor obstáculo sea la propia actitud de los gobiernos de América Latina. En este sentido, es difícil comprender la actitud de poca atención de nuestros gobiernos a los trabajos y sugestiones hechas por la CEPAL, el SELA y la UNCTAD, sobre el poder de compra de la región, como tampoco es comprensible que en treinta años la integración económica regional siga siendo mera aspiración y no una realidad.

América Latina ha tenido, en los últimos años, saldo favorable de comercio con la Comunidad Económica Europea. Sin embargo, la característica esencial de las relaciones entre ambas regiones es la marginalidad: América Latina apenas participa con alrededor del 6% de las importaciones extracomunitarias y las exportaciones que se originan en la Comunidad hacia nuestros países representan proporciones del 3% al 4%. La Comunidad es el segundo socio comercial de América Latina en su conjunto, tanto por sus ventas como por sus compras, pero solamente alrededor del 20% de las exportaciones latinoamericanas van a los países que la integran.

La carencia de dinamismo en las relaciones comerciales entre las dos regiones no es solamente resultado de las condiciones especiales que sobre el comercio internacional se han hecho sentir durante el decenio de los 80. La exclusión de posibilidad de colocación de muchos productos latinoamericanos en el mercado comunitario, como consecuencia de la aplicación de la Política Agrícola Común y el privilegio que se otorga en el comercio agrícola a los países ACP (de Africa, del Caribe y del

Pacífico), suscriptores del Convenio de Lomé, con la Comunidad, así como el nivel elevado de desempleo en la CEE, son elementos que han contribuido a que la expansión deseable del comercio no haya pasado de ser una aspiración por parte de América Latina.

Por otra parte, es limitado el beneficio que podrían tener las exportaciones de manufacturas de la región en virtud del tratamiento preferencial del Sistema General de Preferencias de la Comunidad, porque se aplica solamente a productos no sensibles. También en el caso de productos agrícolas se excluye de trato preferencial a productos agrícolas sensibles.

Además, los productos básicos o semimanufacturados que logran tratamiento preferencial o son sujetos de la importación, que la CEE subsidia por vía de precios mínimos de importación, contribuyen a incrementar la tasa de protección efectiva para las manufacturas que con esos productos básicos y semimanufacturados se obtienen . Esto es particularmente negativo para América Latina cuyos bienes industriales exportables tienen alto contenido de productos básicos, tales como los alimentos, los textiles, los productos de cuero, el acero, etc.

Cuadro 1

Medidas comerciales aplicadas por la CEE en contra de las importaciones desde América Latina
(Coeficientes de cobertura comercial, medidas vigentes en 1987)

Conceptos		Todas las importaciones CEE	PDEM	Imp. de manufacturas (*) CEE	PDEM
1. Comercio total	(a)	14.967.576	49.162.336(b)	1.848.933	14.555.092
2. Total	(c)	20,72	18,23	44,94	17,3
3. Restricc. cuantitat.	(d)	12,83	10,97	22,75	10
4. Licencia automática	(e)	6,88	2,59	24,36	3,46
5. Vers.	(f)	0,72	2,05	0	0,18
6. Restricciones textiles	(g)	2,79	2,79	22,41	9,42
7. Acciones s/d compensatorios o antidumping	(h)	0,65	3,74	3,82	4,89
8. Derechos compens. o *antidumping*	(i)	0,07	3,23	0	4,15

Fuente: UNCTAD. Base de datos sobre barreras al comercio.
PDEM = Países desarrollados de economía de mercado.
(*) Excluye productos químicos.
(a) Comercio de todos los capítulos CUCI (excepto Cap. 3) Valores 1984.
(b) Capítulos CUCI 6 a 8 excl. 67 y 68.
(c) Definición amplia de medidas comerciales.
(d) Incluye cuotas, autorizaciones para control de ingreso al país, AMF, restricción estacional sin especificar, prohibición, prohibición condicional, prohibición con base en el país de origen, prohibición excepto para ciertos compradores, prohibición para ciertos usos.
(e) Incluye licencia para vigilancia, licencia liberal, licencia automática, vigilancia retrospectiva, monitoreo, tasas de cambio múltiples.
(f) Incluye restricción voluntaria de exportación, restricción voluntaria del precio de exportación.
(g) Incluye cuotas para textiles, régimen textil, acuerdo de consulta textil, MF.
(h) Incluye investigaciones sobre precios, derechos, acuerdos de suspensión.
(i) Incluye derechos.

Los obstáculos para la entrada de productos latinoamericanos a la CEE cubren mayor proporción de las importaciones (20,72%) totales que en otros mercados como Canadá (8,14%), EE.UU. (18,93%) y Japón (13,01%). Lo mismo ocurre con la immo Canadá (8,14%), EE.UU. (18,93%) y Japón (13,01%). Lo mismo ocurre con la importación de manufacturas, cuya cobertura es del 44,94%, frente a un 17,3% para el conjunto de todos los países desarrollados de economía de mercado, de acuerdo con estimaciones realizadas por la Secretaría de la UNCTAD y referidas a las medidas vigentes en 1987, utilizando como el valor del comercio en 1984 (Véase Cuadro 1).

Como lo ha indicado la CEPAL[1] la evolución de las relaciones económicas y comerciales de las dos regiones es objeto de preocupación y desavenencia, no sólo por el nivel insuficiente del intercambio sino también porque los obstáculos a las exportaciones de América Latina en la CEE exceden del exclusivo campo comercial para responder a problemas de política económica y de política exterior de la Comunidad y de sus países miembros.

Los nexos y compromisos de las metrópolis europeas con sus antiguas colonias en Africa, el Caribe y el Pacífico, así como la influencia política de los propios agricultores que presionan fuertemente para asegurar y mantener restricciones al comercio de importación de productos del agro y, además, el régimen de subsidios y otros estímulos y prácticas financieras a la producción comunitaria, han convertido a la CEE, de importador de muchos productos agrícolas, en autosuficiente y - más aún - exportador neto, con lo cual ciertos productos latinoamericanos (cárnicos, lácteos y trigo, p. ej.) no solamente han perdido mercado al interior de los países europeos integrados, sino también en otros países en los cuales resulta muy difícil competir con productos subsidiados por la CBB. Es este el caso previsible de una de las consecuencias del ingreso de España y Portugal a la Comunidad, países en los cuales - además - no habrá tarifas para la importación de muchos productos agrícolas que pudieran ser abastecidos por América Latina. Vale recordar a este respecto el efecto sobre exportaciones agrícolas norteamericanas a España y las tensiones que ello generó entre la CEE y EE.UU.

El escaso interés de la Comunidad por América Latina se revela en las proporciones de la «ayuda oficial al desarrollo». En efecto, la región recibe el 22% de ayuda oficial proveniente de la CEE, en tanto que recibe el 60% de Estados Unidos y el 10,1% del Japón. Desde otro ángulo, la CEE apenas destina 6% de la ayuda comen-

[1]CEPAL: La evolución reciente de las relaciones comerciales internacionales, IV Informe, 20-01-89.

tada a Latinoamérica, lo que se compara favorablemente con lo que destinan Estados Unidos (16,15) y Japón (8,5%).

Los programas de cooperación técnica y financiera de la comunidad alcanzaron en 1986 a 416 millones de Unidades Monetarias Europeas (UME), cifra inferior a la destinada al Asia (1.905 millones de UME). Pero en el mismo año gastó 23.000 millones en su política agrícola, frente a 2.000 millones en ayuda al exterior.

La Europa de 1992

«En 1985 los jefes de gobierno de las Comunidades Europeas se comprometieron a aplicar un conjunto de reformas que se enunciaron en el Acta Unica Europea. El Acta, en la que se abordan cambios políticos, económicos e institucionales, introdujo un cambio importante en el proceso de adopción de decisiones en las Comunidades al sustituir el requisito de la unanimidad por el del voto mayoritario para la adopción de la mayor parte de las decisiones del proceso legislativo. En ella se establece que los Estados miembros se esforzarán conjuntamente por formular y aplicar una política exterior europea. Además, contiene disposiciones tendientes a promover una cooperación más estrecha en relación con las cuestiones monetarias, la política social, el medio ambiente y la investigación y el desarrollo tecnológicos».

«El elemento del Acta de interés más inmediato para terceros países es el programa de establecimiento de un mercado único, cuyo objetivo es reducir ulteriormente la fragmentación de los mercados de la CEE. Uno de los aspectos principales del programa tiene por objeto la eliminación de los obstáculos administrativos, jurídicos o técnicos que dificultan el movimiento de bienes y servicios, personas y capitales, y abarca cuestiones tales como la adopción de normas comunes en materia de salud y de seguridad y otras normas de protección del consumidor aplicables a los bienes y servicios, la reducción o simplificación de los controles fronterizos del movimiento de bienes y personas y la armonización de los reglamentos nacionales relativos a las operaciones bancarias, los seguros y la prestación de servicios profesionales. Otro elemento importante del programa es la creación para las empresas de la Comunidad de un mercado más abierto y competitivo en los programas de adquisiciones públicas de los distintos Estados miembros. También se prevén otras medidas encaminadas a promover condiciones de competencia más abierta y leal dentro de la Comunidad, tales como normas más estrictas sobre las subvenciones nacionales a las empresas, medidas resueltas contra las prácticas comerciales restrictivas y aplicación de los derechos de propiedad intelectual».

«La aplicación del programa entraña el acuerdo entre los Estados miembros sobre una serie de medidas concretas. Se han logrado considerables progresos en relación con diversas medidas, pero existen todavía amplias esferas de desacuerdo por resolver. La simplificación de los controles fronterizos, por ejemplo, está estrechamente relacionada con la armonización de los impuestos indirectos, y los Estados miembros tienen posiciones diferentes sobre la oportunidad de la armonización fiscal»[2].

El propósito general del Acta única es crear condiciones que permitan a las empresas de los Estados comunitarios competir en condiciones más equitativas. Se ha considerado que la fragmentación que presentan los mercados a lo interno de la Comunidad limita la competencia y es base de uso ineficaz de recursos, a la vez que impide aprovechar las economías de escala y reduce el ritmo de innovación. El programa es - en esencia - un instrumento para tratar de resolver problemas económicos crónicos que durante muchos años han venido afectando a los países miembros, tales como el desempleo, la reducción del crecimiento económico y la pérdida de competitividad tecnológica.

Si no se modifican las políticas comerciales externas de la Comunidad, el crecimiento en lo interior de la misma beneficiará el comercio mundial y los países en desarrollo también obtendrán parte de ese beneficio. Pero no es fácil hacer estimaciones sobre la medida en que las reformas estimularán el crecimiento económico, a pesar de que la Comisión de las Comunidades ha estimado que los incrementos «estáticos», es decir, los que dimanan de un uso más eficaz de los recursos productivos existentes, podrían aumentar el PNB en proporción del 2,5% al 6%.

Las reformas que se programan en el movimiento interno de bienes y servicios exigirá transformaciones en la política y en las prácticas comerciales de la Comunidad, que muy probablemente afecten el comercio de la mayoría de los bienes y servicios con terceros países: lo que preocupa en este sentido es si esas transformaciones se traducirán en mayor apertura del mercado comunitario o si significarán aumento en la protección.

Para América Latina y los demás países en desarrollo, los cambios más importantes serán los que resulten de la eliminación o simplificación de los procedimientos aduaneros en los puertos fronterizos internos de la CEE. En el caso de que se apliquen como se ha previsto, los países miembros no podrán mantener las restriccio-

[2]Véase UNCTAD: Informe sobre el Comercio y el Desarrollo, 1989, Dc. TRD/9 (Vol. 1). También el artículo de Ricardo M. Domínguez, en esta misma edición de NUEVA SOCIEDAD.

nes nacionales a las importaciones que proceden de países no miembros. Interesa a los países en desarrollo, en las restricciones nacionales, los contingentes fijados en virtud del Acuerdo Multifibras (AMF) y otros sobre textiles, pero además les preocupan otras restricciones voluntarias de las exportaciones y acuerdos de ordenación del mercado, que no desaparecen con el nuevo régimen si se armonizan también a nivel de la CEE.

Si se producen presiones por parte de Estados miembros para extender sus regímenes restrictivos a las exportaciones de terceros países como un todo, puede ocurrir que se adopte la posición de los más proteccionistas. Existe también el peligro de que la Comunidad condicione el acceso a su mercado a reciprocidad y exija concesiones a sus interlocutores comerciales, lo que contribuiría a socavar más aún el comercio multilateral y facilitar el bilateralismo. De hecho en la CEE se ha planteado el tema en términos de si el acceso por terceros países a un mercado interno integrado de la CEE debe depender hasta cierto punto de la adopción de medidas de apertura recíprocas.

En reciente documento sobre el comercio de manufacturas y semimanufacturas (TD/B/C.Z/228 del 17 de agosto de 1989) la Secretaría de la UNCTAD advierte que «Ya son muchas las empresas privadas que se están preparando para los cambios que producirá la creación de un mercado único. Ha comenzado la competencia para ocupar posiciones de salida favorables. Es posible cortocircuitar las barreras que impiden el acceso al mercado interno unificado de la CEE mediante el reposicionamiento de la producción en el seno de la Comunidad, en lugar de exportar a ésta (siempre que los Estados miembros no invoquen el no cumplimiento con lo que ha pasado a llamarse la norma de 'contenido europeo'). En previsión del mercado único europeo en 1992, en los últimos años han aumentado mucho las nuevas inversiones en la CEE por empresas de los EE.UU. y el Japón. Las empresas de los EE.UU. han aumentado sus inversiones en los sectores manufactureros de la CEE de 5.700 millones de dólares en 1986 a 12.600 millones de dólares en 1987, mientras que en 1987 las empresas japonesas invirtieron 833 millones de dólares en manufacturas en la Comunidad, lo cual también significa más del doble que sus inversiones en el año anterior. Sus inversiones totales en la CEE en todos los sectores económicos, comprendidas las empresas financieras y comerciales, fueron mucho más elevadas, con 19.600 millones correspondientes a los Estados Unidos y 6.000 millones de dólares al Japón en 1987. Con pocas excepciones, las empresas de los países en desarrollo no disponen de los recursos financieros ni de la organización mundial de producción y distribución para circunvenir el proteccionismo en Europa Occidental mediante el suministro al mercado de la CEE a partir de unidades

locales de producción. Los exportadores de manufacturas de los países en desarrollo serán los que más perderán si aumenta el proteccionismo en la CEE».

La revisión necesaria

La pasiva actitud de América Latina frente a la Comunidad, que algunos analistas atribuyen a la esperanza de que la presencia de España y Portugal evite efectos negativos sobre el comercio entre las dos regiones, en nada contribuye a resolver los múltiples problemas de las relaciones, mas aun cuando - pese a la retórica española - sin lugar a dudas la vocación de España es europea, sus intereses son europeos y sus vínculos presentes y futuros son necesariamente europeos; en consecuencia tiene limitaciones. Ello no niega - por supuesto - el papel que España ha jugado como interlocutora de América Latina ante la Comunidad, pero es difícil esperar que la región pueda obtener ventajas comerciales de significación de esos buenos oficios. Ello convoca a una actitud más decidida de América Latina, más pragmática y negociadora y sobre todo, hay que decirlo sin ambages, menos mendicante.

La evolución que ha experimentado el sistema de comercio internacional muestra claramente una tendencia a menor complementariedad entre los países del centro y los de la periferia, así como en el interior de cada grupo de países. Como se sabe, la dinámica de la internacionalización de la producción, de los mercados y de la cultura ha conducido - entre otras cosas - a que la convencionalmente llamada división del trabajo se realiza en el presente en el interior de las empresas transnacionales.

Por otra parte, las contradicciones del proceso económico internacional son persistentes y en muy buena medida se fundamentan en aspectos relacionados con el comercio: la preocupación de los países industrializados en esta era posindustrial es lograr supremacía tecnológica, asegurar sus mercados y conquistar nuevos mercados; los países en desarrollo tienen la preocupación (o deben tenerla) de su dependencia de pocos productos cuyas perspectivas de vigencia en los mercados dinámicos (los centros) son muy limitadas.

Como consecuencia de todo ello, en el presente hay mayor divergencia en los objetivos de negociación; la mayor eficiencia en el uso y aplicación de los insumos básicos y el avance tecnológico, coloca a los países latinoamericanos en mayores dificultades, con lo cual el diálogo y las negociaciones requieren formas y enfoques novedosos.

Por esas razones es indispensable que América Latina busque vías de convergencia y de interdependencias básicas, lo que apunta hacia la concepción de una recuperación, reestructuración y redistribución de los recursos globales, en atención a que esa reestructuración es condición previa para resolver la crisis actual. Debe advertirse - no obstante - que eso no significa que las interdependencias supongan la subordinación de los proyectos de las sociedades a los mismos criterios de racionalidad que ordenan la expansión global del mercado como plantea el liberalismo dominante: eso acentuaría los contrastes.

Como se ha visto anteriormente, para la CEE, América Latina no es objeto de atención o no merece atención especial, pero al propio tiempo es la región más afectada por sus políticas, particularmente las agrícola y comercial. Además, los problemas internos de ambas regiones se erigen en obstáculos para alcanzar mejores relaciones, entre otras cosas, por la cada vez menor complementación en muchas áreas y por los requerimientos de mantener vigentes - particularmente en el caso europeo - muchos obstáculos a las importaciones.

Las partes y el todo

El enfoque eminentemente político que la Comunidad y el proceso de adopción de decisiones otorga a sus relaciones, ha conducido a que ella privilegie el diálogo subregional y haya rechazado sistemáticamente el diálogo regional. De esa manera se divide a América Latina y - en consecuencia - se pierde poder de negociación. A este respecto vale destacar, como reiteradamente se ha planteado en los organismos regionales (CEPAL y SELA), que sólo la actuación conjunta y coordinada de América Latina puede garantizar una respuesta efectiva al proteccionismo de los centros y un trato simétrico en las relaciones con ellos. La actuación conjunta potencia el poder de negociación en lo económico y en lo político, y amplía las posibilidades de influir en muchos sectores. Del mismo modo, actuar coordinadamente de base para sectorizar influencias como modo de proceder para atraer alianzas tanto en las administraciones como en los grupos empresariales.

Es obvio que América Latina requiere nuevas formas de diálogo y de negociación, y ampliar la perspectiva de su relacionamiento, habida cuenta de que su presencia externa en el presente no se compagina con los requerimientos de su población, con la potencialidad de sus recursos, humanos y naturales, y menos aún con el derecho a realizarse históricamente.

Nuevas fórmulas de diálogo y de negociación exigen tener presente, entre otras cosas: a) que para ampliar y fortalecer las relaciones comerciales y económicas de la región con la CEE (y con el mundo industrializado) se precisa de un ambiente favorable en la economía mundial, vale decir, un mejor funcionamiento de esa economía; b) que ello supone alcanzar la expansión de la economía global y una mayor liberalización del comercio internacional, lo que a la vez está condicionado por reglas claras y precisas en comercio y reformas ciertas del sistema monetario internacional.

Cuadro 2

Exportaciones totales de los países desarrollados hacia América Latina y el Caribe en 1981 y 1986 (Millones de dólares y porcentajes)

	(A) Exportaciones de cada país desarrollado hacia América Latina (millones de dólares)		(B) (A) en % de exportaciones totales del conjunto de países desarrollados hacia América Latina (%)		(C) (A) en % de exportaciones totales de cada país desarrollado al mundo (%)	
	1981	1986	1981	1986	1981	1986
Estados Unidos	39.593,6	28.116,5	52,0	49,7	17,5	13,7
CEE	19.650,0	14.845,0	25,8	26,2	3,1	1,9
R. F. de Alemania	5.953,0	4.947,3	7,8	8,8	3,4	2,0
Francia	3.202,4	2.470,0	4,2	4,4	3,2	2,1
Italia	3.222,3	2.072,8	4,2	3,7	4,3	2,1
Reino Unido	2.543,1	1.868,6	3,3	3,3	2,5	1,8
España	2.108,5	1.485,3	2,8	2,6	10,4	5,5
Países Bajos	1.071,8	891,1	1,4	1,6	1,6	1,1
Bélgica-Lux.	786,4	541,0	1,0	1,0	1,4	0,8
Dinamarca	435,9	298,4	0,6	0,5	2,8	1,5
Irlanda	209,2	158,0	0,3	0,3	2,7	1,3
Portugal	98,4	100,5	0,1	0,2	2,4	1,4
Grecia	19,0	12,0	0,0	0,0	0,5	0,2
Japón	10.023,5	8.283,4	13,2	14,6	6,6	4,0
Canadá	3.231,0	2.118,6	4,3	3,8	4,7	2,5
Suiza	1.317,3	1.216,7	1,7	2,2	4,9	3,2
Suecia	1.025,4	720,6	1,4	1,3	3,6	1,9
Noruega	393,0	510,4	0,5	0,9	2,2	2,8
Austria	275,4	242,4	0,4	0,4	1,7	1,1
Nueva Zelandia	118,4	188,0	0,2	0,3	2,2	3,3
Australia	180,9	166,5	0,2	0,3	0,8	0,8
Finlandia	276,8	155,0	0,4	0,3	2,0	1,0
Islandia	2,4	2,0	0,0	0,0	0,3	0,2
Total países desarrollados	76.087,7	56.565,1	100,0	100,0	6,3	3,9

Fuente: Datos de las Bandas de Comercio serie D de la UNCTAC. CUCI, Rev. 1. Oficina de Estadística de las Naciones Unidas, Nueva York, 1981-1986.

El diálogo y la negociación exigen igualmente procurar caminos de convergencia y de interdependencia básicas, así como mantener la cohesión y reforzar las posiciones del Sur.

Cuadro 3

Clasificación de los productos de exportación de los países desarrollados hacia América Latina[a/] en función de los coeficientes de dependencia respectivos para 1986
(Número de productos y valor de la exportación del país hacia América Latina que estos representan)

Coef. de dependencia[b/] %	Estados Unidos		España		Italia		Francia		Suiza		Japón		Canadá	
	N°	M$	N°	M$	N°	M$	N°	M$	N°	M$	N°	M$	N°	M$
90 – 99	5	40.0	11	3.5	–	–	1	59.2	3	0.0	2	0.0	–	–
80 – 89	8	208.6	7	14.0	–	–	–	–	1	2.2	1	0.2	–	–
70 – 79	13	408.6	8	5.9	1	0.1	–	–	–		2	0.0	–	–
60 – 69	19	211.1	9	6.6	–	–	–	–	2	3.0	1	2.602.5	–	–
50 – 59	18	368.1	7	142.9	2	17.3	2	25.6	3	0.3	–	–	1	17.5
40 – 49	36	1.401.8	24	201.0	3	1.2	1	45.8	–	–	1	0.1	4	26.2
30 – 39	67	1.037.3	26	77.4	5	17.3	4	5.2	6	10.7	2	5.2	3	21.9
20 – 29	168	6.508.6	63	229.2	7	3.5	8	69.7	10	33.2	7	2.7	7	42.1
10 – 19	270	8.681.3	114	242.5	40	279.7	20	260.5	32	358.2	23	111.6	18	554.9
0 – 9	260	3.839.3	604	480.5	756	1.591.5	817	1.812.3	640	726.3	686	5.081.6	257	1.041.4

Coef. de dependencia[b/] %	Alemania Federal		Reino Unido		Nueva Zelandia		Noruega		Portugal		Países Bajos		Suecia	
	N°	M$	N°	M$	N°	M$	N°	M$	N°	M$	N°	M$	N°	M$
90 – 99	–	–	–	–	–	–	–	–	3	0.5	–	–	–	–
80 – 89	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–
70 – 79	1	26.8	1	0.6	–	–	–	–	1	0.9	–	–	–	–
60 – 69	–	–	–	–	–	–	–	–	1	1.3	1	0.2	2	0.0
50 – 59	–	–	–	–	1	0.0	–	–	2	0.1	–	–	1	0.3
40 – 49	–	–	1	48.2	1	3.2	1	0.0	3	6.3	–	–	2	2.4
30 – 39	2	2.2	3	11.6	–	–	1	0.0	8	38.5	3	0.3	2	0.1
20 – 29	3	16.1	1	0.1	1	0.5	4	333.8	6	4.5	1	0.0	5	2.9
10 – 19	18	218.1	21	69.3	8	49.4	7	10.2	12	12.2	15	14.1	10	197.4
0 – 9	823	3.725.4	855	1.521.3	124	39.1	260	39.8	220	32.2	665	613.0	452	396.0

a/ Productos en los que hubo comercio hacia América Latina en 1986 definidos al nivel de desagregación (4 y 5 dígitos CUCI Re. 1)
b/ Porcentaje que representa en un producto dado la exportación por un país desarrollado hacia América Latina sobre el total exportado al mundo por dicho país en ese mismo producto.
Fuente: Cálculos elaborados a partir de datos de las Bandas de Comercio serie D de la Oficina de Estadísticas de las Naciones Unidas, Nueva York, 1986.

En realidad existen posibilidades de convergencia entre la región y la Comunidad claramente delineadas en las respectivas manifestaciones de ambos grupos de países: a) en la búsqueda común de un sistema mundial más equitativo; b) en las coincidencias en cuestiones tecnológicas, debido al rezago de Europa frente a Estados Unidos y Japón; c) en las coincidencias en aspectos financieros, dadas por los efectos negativos de la deuda sobre las economías de la CE y el interés común en reformar el Sistema Financiero Internacional y d) el mutuo interés en que América Latina diversifique sus relaciones y sea menos dependiente de Estados Unidos.

Necesario es reconocer que las divergencias entre ambas regiones (las subvenciones agrícolas, la posición de la Ce en materia de servicios y el proteccionismo en general) son factores presentes y obstaculizantes del diálogo y de la negociación; pero posiblemente el mayor obstáculo sea la propia actitud de los gobiernos de América Latina. En este sentido, por ejemplo, es difícil comprender la actitud de poca atención de los gobiernos a los trabajos y sugestiones hechas por la CEPAL, el SELA y la UNCTAD, sobre el poder de compra de la región, como tampoco es

comprensible que en treinta años la integración económica regional siga siendo aspiración y no una realidad.

Una estrategia regional

El poder de compra es factor importante para una estrategia regional de negociación y defensa frente al proteccionismo de los países industrializados, radica en el grado de dependencia que pueden experimentar esos países con respecto al mercado latinoamericano para la colocación de determinados productos. Vale destacar que en 1986, por ejemplo, América Latina importó US$ 56.565 millones de los principales países de la Organización de Cooperación y Desarrollo Económico (OCDE), esto revela un poder de compra de importante dimensión ante determinados sectores exportadores de los países desarrollados (véase Cuadro 2).

En su análisis del poder de compra el SELA concluye que «la dependencia exportadora de los países desarrollados en el mercado latinoamericano reposa, en gran parte, sobre productos y sectores en los que los países desarrollados experimentan actualmente problemas de reconversión. Si a esto se le suma el carácter intenso en mano de obra de dichos productos, puede decirse que la amenaza de mayores costos de reajuste en estos países, ante eventuales reducciones futuras de la demanda de importaciones latinoamericanas, refuerza la instrumentalidad negociadora del poder de compra». Por otra parte, la dimensión de la dependencia y del poder de compra es relativamente permanente en el tiempo y existe amplia maniobrabilidad [3].

La capacidad de negociación en el comercio y en las finanzas se afinca en buena medida sobre el potencial productivo de las partes. En tal sentido, el grado de desarrollo de las estructuras productivas de los países o grupos de ellos que entablan negociaciones, conforman el sustento del poder negociador. En la actualidad y a pesar de muchos obstáculos que ha debido vencer, América Latina dispone de una creciente potencialidad productiva que le permite sostener posiciones de negociación con firmeza y estabilidad. Ello es válido a nivel interno como ante el resto del mundo. Así América Latina puede y debe expandir su potencialidad productiva con una mayor profundización industrial en todos y cada uno de los países y con un simultáneo esfuerzo en integración, cooperación y complementación económica de sus países. Ello contribuiría a conformar una decidida acción conjunta para negociar con los centros industrializados.

[3] SELA: El poder de compra de América Latina y el Caribe. Doc. SP/CL/XIV.O/DL N° 37, Caracas, agosto de 1988.

Es preciso insistir en que la acción conjunta debe fundamentar la capacidad negociadora e incluso el diálogo. La acción conjunta debe contribuir a superar inflexibilidades e inercias; debe promover más concertación, agilidad y eficiencia en los relacionamientos con los centros. Debe procurar acciones solidarias, ágiles, pragmáticas, para atacar los problemas comerciales, financieros e incluso políticos.

El entorno político

En el caso concreto del relacionamiento y las negociaciones con la Comunidad Económica Europea, existen aspectos políticos que deberían abonar en favor de América Latina. Entre ellos se destaca la mayor sensibilidad política de la CEE en comparación con otras regiones industrializadas. En igual sentido, la Europa Comunitaria es más sensible a la opinión pública mundial y sus instituciones son más accesibles y se muestran más interesadas en América Latina. No parece, sin embargo, que la generalidad de los europeos comprendan la «proximidad» con Latinoamérica desde la óptica de los valores que comparten ambas regiones. Felipe González sostiene que la «alianza objetiva más sólida que pueden encontrar (los europeos) en el corto y en el mediano plazo es la que ofrecen los países de América Latina»[4] .

Corresponde a América Latina subrayar ante los europeos la trascendencia de esa «alianza objetiva» que - sin duda - también es trascendente para la región, tanto en términos geoeconómicos, como geopolíticos, humanos, culturales y tecnológicos, más aún al comienzo de una década que se inicia con la ocupación militar de la gran superpotencia del continente en el lugar sede del Congreso Anfictiónico convocado por el Libertador Simón Bolívar. Para ello, América Latina no puede esperar que España sea «puente». A este respecto el mismo Felipe González (en el artículo citado) advierte que «a veces, se atribuye a España un papel que probablemente no podemos tener y no debemos tener». «Yo he oído decir con frecuencia que España es un buen puente de comunicación entre América Latina y los países de la Europa comunitaria; pero al mismo tiempo, la experiencia política me hace ver que la comunicación y los puentes existen entre los propios países de América Latina y cada uno de los grandes países de la Europa comunitaria».

De advertir es que América Latina se verá posiblemente más relegada por la CEE en virtud de los cambios que en Europa del Este se han venido produciendo durante los últimos meses de 1989, y que modifican totalmente las prioridades de la Comunidad. Cabe señalar que, como ha dicho Michel Jobert (en el Quotidien de

[4]Felipe González: «Iberoamérica, lo más importante para Europa», América 92, Nov. 1989. Año 1/N° 2, págs. 61-64.

París, 2-11-89) la República Democrática de Alemania (RDA) está, de hecho, en la CEE, en razón de los acuerdos comerciales con la República Federal (RFA). Pero además surgen las interrogantes sobre las relaciones de la CEE con Polonia, Hungría; posiblemente más tarde con Bulgaria y Checoeslovaquia. Todo ello llama a la CEE a procurar una relación especial con los países del Este europeo que están en vías de democratización. Pero llama también a una acción más decidida de América Latina que es la región ausente - o mejor aún convoca a una acción más decidida en el ámbito Sur-Sur, ya que Africa se verá también relegada, así como muchos de los países asiáticos.

Desde una perspectiva eminentemente comercial la Europa «casa común», que menciona el Sr. Gorbachov, o la Europa del «Atlántico a los Urales», sería un buen y amplio mercado para los países del Sur y particularmente para los latinoamericanos, pero - a juzgar por los precedentes - también podría ser un coto proteccionista para los doce de la actual CEE. Ello convoca y reafirma la urgencia de acción conjunta.

Referencias

*CEPAL, LA EVOLUCION RECIENTE DE LAS RELACIONES COMERCIALES INTERNACIONALES. - 1989; Europa.

*Domínguez, Ricardo M., NUEVA SOCIEDAD. 106. p105-118 - 1990;

*González, Felipe, AMERICA 92. 1, 2. p61-64 - 1989;

*SELA, EL PODER DE COMPRA DE AMERICA LATINA Y EL CARIBE. SP/CL/XIV.O/DL, 37 - Caracas. 1988;

*UNCTAD, INFORME SOBRE EL COMERCIO Y EL DESARROLLO. 1 - 1989; Iberoamérica, lo más importante para Europa.

Este artículo es copia fiel del publicado en la revista Nueva Sociedad Nº 106 Marzo- Abril de 1990, ISSN: 0251-3552, **<www.nuso.org>.**